OLIVER BULLOUGH

# MONEY LAND




POR QUÉ LOS LADRONES Y LOS TRAMPOSOS CONTROLAN EL MUNDO Y CÓMO ARREBATÁRSELO



OLIVER BULLOUGH

# MONEYLAND




POR QUÉ LOS LADRONES Y LOS TRAMPOSOS CONTROLAN EL MUNDO Y CÓMO ARREBATÁRSELO




## CONTENIDOS

**M ONE Y L A ND**

# Por qué los ladrones y los tram posos controlan el m undo y cóm o arrebatárselo

# Traducción de Joan Eloi Roca

**M O N EYLAN D**

V.1: noviembre, 2019

Título original: Moneyland. Why the Thieves and Crooks Now Rule the World and How to Take it Back

Diseño de cubierta: Pete Dyer

Ilustración de cubierta: Sinem Erkas

Hace tiempo, si un funcionario robaba, podía comprarse un coche o construirse una casa nueva, pero eso era todo. Si continuaba robando, el dinero se acumulaba hasta que no quedaba espacio donde ocultarlo o se lo comían los ratones.

Pero, entonces, a un reducido grupo de banqueros londinenses se le ocurrió una gran idea: los paraísos fiscales, lugares imaginarios donde el dinero podía moverse libremente. Esta innovación dio lugar a una ingente cantidad de riquezas ocultas que esquivan las leyes para proteger a sus poderosos dueños.

Oliver Bullough, célebre periodista de investigación, nos acompaña en un viaje por Moneyland, un lugar secreto y sin ley, hogar de los superricos apátridas. Descubre cómo instituciones de Europa y Estados Unidos se han convertido en máquinas de blanqueo de capitales que han debilitado los cimientos de la estabilidad occidental. Identifica a los cleptócratas y conoce a los

heroicos activistas que luchan por evitar que estos ladrones controlen el mundo entero.

«Si quieres saber por qué los sinvergüenzas de todo el mundo y sus respetables consejeros financieros caminan con la cabeza bien alta mientras el resto de los mortales pagan impuestos, este es el libro ideal para ti.»

# John le Carré

**Libro del año según The Tim es, The Daily Mail y The Econom ist**

**Libro del m es en las librerías Waterstones**

**1 . La c u e v a d e A l a d i n o** Cuando los franceses se rebelaron en julio de 1789, capturaron la prisión de la Bastilla, el símbolo de la brutalidad de sus gobernantes.

Cuando los ucranianos se rebelaron en 2014, ocuparon el palacio presidencial, Mezhyhirya, que simbolizaba la codicia de sus dirigentes. Los inmensos terrenos del palacio incluían jardines acuáticos, un campo de golf, un templo de estilo griego, un caballo de mármol pintado con un paisaje de la Toscana, una colección de avestruces, un coto de caza con jabalíes salvajes y una cabaña de madera de cinco pisos donde el antiguo presidente del país, Víktor Yanukóvich, daba rienda suelta a su mal gusto y a su tendencia a lo vulgar y estrafalario.

Todo el mundo sabía que Víktor Yanukóvich era un hombre corrupto, pero no habían visto el alcance de su riqueza hasta entonces. En una época en que el nivel de vida de los ucranianos de a pie llevaba años estancado, el presidente había acumulado una fortuna de cientos de millones de dólares, como lo había hecho su círculo de amigos. Tenía más dinero del que necesitaría jamás y no disponía de suficientes salas donde guardar sus tesoros.

Todos los jefes de Estado tienen palacios, pero normalmente estos pertenecen al Gobierno, y no al individuo. En los casos excepcionales en que los palacios son de propiedad privada, como por ejemplo el de Donald Trump, suelen haberlos adquirido antes de ocupar su puesto político. Sin embargo, Yanukóvich había construido su palacio mientras percibía un salario público, y por eso, los

manifestantes se agolparon para ver su enorme cabaña de madera.

Se quedaron maravillados al contemplar el edificio principal, las fuentes, las cascadas, las estatuas y los exóticos faisanes. Era un templo al mal gusto, una catedral del kitsch, el epítome del exceso.

Los habitantes de la localidad alquilaban bicicletas a los visitantes.

Era un lugar tan grande que no había otra forma de verlo todo sin agotarse, y a los rebeldes les llevó días explorar todos sus rincones.

Los garajes eran como la cueva de Aladino, estaban llenos de objetos dorados, algunos de ellos valiosísimos. Los rebeldes llamaron a los conservadores del Museo Nacional de Arte de Kiev para que se lo llevaran todo antes de que sufriera daños, y preservarlo para la nación y exhibirlo al público.

Había montañas de velas pintadas de oro, paredes enteras con retratos del presidente. Encontraron estatuas de dioses griegos y una intrincada pagoda oriental esculpida en el colmillo de un elefante. Había iconos, docenas de ellos, rifles y espadas antiguos, y también hachas. Hallaron un certificado que declaraba que Yanukóvich era «el cazador del año» y documentos que confirmaban que habían bautizado una estrella en su honor y otra en honor a su esposa. Algunos de los objetos se exhibían junto a las tarjetas de los funcionarios o empresarios que habían hecho los regalos al presidente. Eran un tributo al gobernante: pagos anticipados para asegurarse de que conservaban el favor de Yanukóvich, lo que permitiría que siguieran participando en los tinglados que los hacían ricos.

Ucrania es tal vez el único país de la faz de la Tierra que, después de haber sido saqueado por un matón borracho de codicia, exhibió los frutos del execrable mal gusto de este y de sus amigos en una exposición completa de arte conceptual; objets trouvés que simplemente se habían encontrado en el garaje del presidente.

Ninguna de las personas que hacía cola frente a mí para entrar en el museo parecía saber si debía sentirse orgullosa o avergonzada por ese hecho.

Dentro del museo había un volumen antiguo, expuesto en una vitrina, con un cartel que indicaba que había sido un regalo del

Ministerio de Hacienda. Era una copia del Apostol, el primer libro impreso en Ucrania y del cual apenas existen unas cien copias. ¿Por qué el Ministerio de Hacienda lo había considerado un regalo apropiado para el presidente? ¿Cómo podía permitírselo? ¿Por qué el ministro de Hacienda le regalaba algo así al presidente? ¿Quién había pagado dicho obsequio? Nadie lo sabía.

Entre una pila de cerámica de mal gusto había un exquisito jarrón de Picasso, de origen desconocido. Entre los iconos modernos había al menos uno del siglo XIV, con la perspectiva plana que ha inspirado la devoción ortodoxa durante un milenio. Encima de mesas de exposición, junto a un retrato de Yanukóvich hecho con ámbar y otro realizado con semillas de las cosechas de cereales de Ucrania, había

paisajes de la Rusia del XIX valorados en millones de dólares.

En un armario se exponía un martillo de acero y una hoz que el Partido Comunista Ucraniano había regalado tiempo atrás a Josef Stalin. ¿Cómo habían terminado en el garaje de Yanukóvich? ¿Tal vez el presidente no tenía ningún otro sitio donde guardarlos?

La marea de gente me llevaba de sala en sala; una estaba llena de pinturas de mujeres al aire libre, la mayoría desnudas, rodeadas de hombres vestidos de pies a cabeza. Hacia el final, ya no me quedaba energía para fijarme en la piel de cocodrilo colgada en la pared, o asombrarme al contemplar los armarios que exhibían once rifles, cuatro espadas, doce pistolas y una lanza. Normalmente, lo primero que me falla en un museo son los pies. Esta vez, fue el cerebro.

No obstante, el público seguía acudiendo al museo y la cola de entrada llenó la carretera durante días. La gente que esperaba parecía alegre y avanzaba con lentitud para desaparecer tras la fachada del museo. Cuando salían después de la visita, se los veía agobiados. Junto a la última puerta, había un libro para dejar comentarios. Alguien había escrito: «¿Cuánto puede necesitar un solo hombre? Horror. Siento náuseas».

Y esto solo era el comienzo. Esos días posrevolucionarios fueron una jungla sin ley en el mejor de los sentidos; nadie uniformado te paraba para preguntarte qué hacías curioseando, y aproveché la situación para invadir el mayor número posible de escondrijos de la antigua élite. Un viaje me llevó a Sukholuchya, en el corazón de un bosque en las afueras de Kiev. El sol se ponía y dibujaba espejismos en el asfalto, mientras la carretera se hundía en los árboles. Anton, mi compañero conductor, que antes de unirse a la revolución tenía su propia empresa de informática, aparcó el coche frente a una verja, se bajó y rebuscó entre los matorrales de la carretera, y me mostró lo que había encontrado. «La llave del paraíso», dijo con una media sonrisa. Abrió la verja, se puso de nuevo al volante y entró en la propiedad.

A la derecha teníamos la reluciente superficie de la reserva de Kiev, donde las aguas que procedían de la presa del río Dniéper se arremolinaban alrededor de una isla moteada por lechos de juncos.

Llegamos a una calzada estrecha elevada sobre un lago cerca de una pequeña cabaña con un muelle. Los patos nadaban alrededor de casitas de madera en pequeñas islas flotantes. Finalmente, Anton se detuvo tras girar por una rotonda frente a una mansión de madera de

dos pisos. Ahí acudía Yanukóvich con sus viejos amigos y sus nuevas novias cuando quería relajarse.

Anton fue a la cabaña con su hija durante las primeras horas tras la fuga del presidente de la capital en febrero de 2014. Condujo por la inmaculada carretera hasta la verja, y allí les dijo a los policías que era un miembro de la revolución. Le dieron la llave y los dejaron pasar. Continuó hasta la mansión y se quedó maravillado al verla y al contemplar el terreno, repleto de árboles enormes. Había una capilla y un pabellón de verano abierto que acogía una barbacoa. El terreno se inclinaba suavemente hasta un muelle para los yates. El personal salió para preguntar a Anton qué hacía en el coto de caza del presidente. Les dijo que la revolución había llegado y que, ahora, la propiedad pertenecía al pueblo.

Anton me abrió la puerta y entró primero. No había cambiado nada: la larga mesa del comedor con sus dieciocho sillas forradas estaban en el mismo sitio donde las había encontrado, igual que la camilla para masajes de mármol con calefacción integrada. Las paredes estaban cubiertas de desnudos subimpresionistas de baja calidad, el tipo de cuadros que Pierre-Auguste Renoir habría pintado si se hubiera dedicado al porno soft. El suelo era de madera pulida, tropical; las paredes estaban hechas de una madera más suave, con un acabado deliberadamente rústico, amarillas como las semillas de sésamo. No había ningún libro.

Anton caminó de estancia en estancia y me mostró el karaoke, encendió el jacuzzi y me enseñó las salas de reunión. Por extraño que parezca, lo que más me impactó fueron los baños. Había nueve televisores en la casa, y dos de ellos estaban frente a los retretes, a la altura del que estuviera sentado. Era un toque personal muy íntimo: al presidente Yanukóvich le gustaba ver la televisión y, al mismo tiempo, tenía que pasar mucho rato en el baño. Mientras los ciudadanos de Ucrania morían jóvenes y trabajaban duro para ganarse el pan, las carreteras del país se estropeaban y los funcionarios robaban, el presidente se había asegurado de que sus problemas digestivos no le impidieran disfrutar de sus programas de televisión favoritos. Para mí, esos dos televisores se convirtieron en el símbolo de todo lo que había fallado, y no solo en Ucrania, sino en todos los países de la antigua Unión Soviética en los que había trabajado.

La Unión Soviética colapsó cuando yo tenía trece años, y sentía envidia de cualquiera lo bastante mayor como para haber vivido ese momento de primera mano. En verano de 1991, cuando la facción

dura de Moscú fracasó en su intento de restaurar las viejas costumbres soviéticas en su país, yo estaba de vacaciones con mi familia en las Highlands escocesas. Allí pasé días tratando de convencer a la radio para que se abriera paso entre las montañas y me dijera qué pasaba. Para cuando terminaron nuestras vacaciones, el golpe había fracasado y amanecía un nuevo mundo. El historiador Francis Fukuyama, que hasta entonces se había mostrado imparcial, declaró que era el fin de la historia. El mundo entero sería libre. Los buenos habían ganado.

Yo ansiaba ver lo que sucedía en Europa del Este, y leí cientos de libros escritos por todos los que la habían visitado antes que yo.

Durante mi etapa en la universidad, pasé cada largo verano

recorriendo los países antiguamente prohibidos del viejo Pacto de Varsovia, disfrutando de la reunificación europea. Cuando me gradué, la mayoría de mis compañeros ya tenían un trabajo, pero no era mi caso. En lugar de eso, me mudé a San Petersburgo, la segunda ciudad más importante de Rusia, en septiembre de 1999, animado y embriagado por las posibilidades de la transformación democrática y del surgimiento de una nueva sociedad. Era un momento tan maravilloso que no me di cuenta de que ya me lo había perdido, si es que había existido. Tres semanas antes de que mi avión aterrizara en el aeropuerto de Púlkovo, un exespía anónimo llamado Vladímir Putin se había convertido en primer ministro. En lugar de escribir acerca de la libertad y la amistad, durante la siguiente década no dejé de informar acerca de guerras y abusos, viví el acoso del poder y sufrí todas las paranoias relacionadas con el trabajo de un periodista. La historia no había llegado a su fin; en todo caso, se había acelerado.

Hacia 2014, cuando contemplaba los retretes del presidente ucraniano, ya había escrito dos libros acerca de la antigua URSS. El primero, fruto de la tristeza de la que había sido testigo en Chechenia, describía a los pueblos del Cáucaso y sus repetidos fracasos ante el reto de lograr la libertad que ansiaban. El segundo estaba dedicado a los propios rusos y a cómo el alcoholismo y la desesperación minaban su existencia como nación. La pregunta subyacente en ambos libros, aunque ahora me doy cuenta de que no la respondía allí, era: ¿qué había fallado? ¿Por qué los sueños de 1991 no se habían hecho realidad? Y esa pregunta se me manifestó con toda su fuerza en el baño adyacente a la habitación de la lujosa residencia de caza del jefe de Estado ucraniano exiliado. ¿Por qué todas esas naciones no habían alcanzado la libertad y la prosperidad, sino que habían caído en manos de políticos más preocupados por su propia comodidad defecatoria antes que por el bienestar de las naciones que

gobernaban?

Porque Ucrania no era un ejemplo aislado. Un concesionario de la marca Bentley a casi un kilómetro del Kremlin vendía coches valorados en cientos de miles de dólares y los medios de

comunicación rusos alardeaban de que era el punto de venta más ajetreado de la marca de lujo en todo el mundo. A unas horas de viaje, cuando ya estábamos en la era del iPhone, conocí a un hombre que me ofreció su pequeña propiedad a cambio de mi Nokia. En Azerbaiyán, el presidente Ilham Aliyev encargó a Zaha Hadid, posiblemente la arquitecta más glamurosa del mundo en ese momento, que diseñara un espectacular museo sinuoso en honor a su difunto padre (y su predecesor en la presidencia) en una localización privilegiada en el centro de la capital, Bakú. Miles de ciudadanos de su país vivían en centros de refugiados provisionales desde que habían perdido sus hogares en una guerra contra Armenia dos décadas atrás. En Kirguistán, el presidente construyó una yurta de tres pisos (las yurtas son una especie de tienda y, como todas las tiendas, suelen tener un solo piso), donde podía vivir como uno de los antiguos señores nómadas dueños de rebaños de caballos, como antaño, mientras que los habitantes de su propia capital aún tenían que ir a buscar el agua a las fuentes públicas.

En Ucrania, Yanukóvich y su círculo de amigos gestionaban un Estado a la sombra que operaba en paralelo al aparato gubernamental. En lugar de dirigir el país, se dedicaban a robar. Allí donde se tenían que pagar impuestos, ellos aceptaban sobornos para ayudar a la gente a no pagarlos. Si había que otorgar permisos, ellos los concedían a sus amigos. Cuando los negocios florecían, mandaban a la policía a pedir dinero a cambio de protección. Los funcionarios se pluriempleaban para servir al Estado a la sombra y descuidaban sus deberes reales para prestar más atención a los otros quehaceres, mucho más lucrativos. Ucrania tenía 18 500

fiscales que operaban como soldados de un padrino de la mafia. Si decidían presentar cargos contra ti, el juez hacía lo que ellos pedían.

Con todo el sistema legal pervertido, las oportunidades para ganar dinero de aquellos que tenían conexiones solo se veían limitadas por su imaginación.

Por ejemplo: el Gobierno compró medicamentos en el mercado abierto para un sistema de salud que tenía el deber constitucional de ofrecer asistencia gratuita a todo el que la necesitara. Técnicamente,

cualquier empresa que cumpliera con los estándares exigidos podía participar. Pero lo cierto es que los funcionarios hallaron múltiples maneras de excluir a todos aquellos que no estuvieran dispuestos a pagar un soborno. Descalificaban a las empresas que redactaban un texto en una tipografía equivocada, si la firma al pie del documento era demasiado grande o demasiado pequeña, o utilizaban cualquier excusa que se les ocurriera. Las empresas excluidas podían apelar, pero eso las obligaba a llevar la cuestión a los tribunales, que era otra pieza más del sistema corrupto, y eso los hundiría todavía más en el barro de los sobornos, así que ni siquiera se molestaban en participar en los negocios. Al fin y al cabo, si provocaban un escándalo, lo más probable era que una de las docenas de empresas estatales las acosara perpetuamente con inspecciones sorpresa para verificar que cumplían con el reglamento antiincendios, la normativa en materia de higiene, y así hasta el infinito. En consecuencia, el mercado de los medicamentos estaba dominado por los amigos de los burócratas mediante siniestras empresas pantalla, con sede en el extranjero, que pactaban entre sí y con infiltrados para mantener los precios artificialmente elevados. El sector cumplía al pie de la letra con la legislación ucraniana, y aun así, generaba enormes beneficios para los empresarios y los funcionarios que participaban en el tinglado.

El Ministerio de Sanidad terminó pagando el doble de lo necesario por los medicamentos antirretrovirales, que son los fármacos necesarios para controlar el VIH e impedir que se desarrolle y se convierta en SIDA, y eso a pesar de que Ucrania sufría la epidemia de VIH más grave de toda Europa. Cuando las agencias internacionales se hicieron cargo de las compras de medicamentos tras la revolución, redujeron los costes de los fármacos para el cáncer casi en un 40 por ciento, sin que ello afectara a su calidad. Antes, esa diferencia se la embolsaban los funcionarios.

Y eso solo era el principio. El Gobierno compraba a alguien todo lo que utilizaba, así que cada adquisición suponía una oportunidad para los que tenían conexiones de hacerse ricos. El fraude del

Estado en el sistema de provisión de materiales puede haber costado al Gobierno unos 15 000 millones de dólares al año. En 2015, dos niños ucranianos enfermaron de polio y quedaron paralíticos, a pesar de que se trata de una enfermedad supuestamente erradicada en Europa. Un programa de vacunas deficiente, minado por un puñado de políticos corruptos y cínicos, fue el responsable. De nuevo, ¿qué había ido mal?

Puede parecer que esta pregunta solo vale para Ucrania o para los

vecinos de la antigua Unión Soviética. Pero lo cierto es que tiene un significado mucho más amplio. El tipo de corrupción a escala industrial que enriqueció a Yanukóvich y minó su país ha generado furia y agitación en un enorme arco que va desde las Filipinas, en el este, hasta Perú, en el oeste, y ha afectado a muchos otros países entre medio. En Túnez, la codicia de los funcionarios alcanzó tal magnitud que un vendedor ambulante se prendió fuego, y ese incidente fue el catalizador de la Primavera Árabe. En Malasia, un grupo de inversores jóvenes y con buenos contactos saquearon un fondo financiero y se gastaron el dinero en drogas, sexo y estrellas de Hollywood. En Guinea Ecuatorial, el hijo del presidente percibía un salario oficial de 4000 dólares al mes, pero, sin embargo, se compró una mansión de 35 millones de dólares en Malibú. Por todo el mundo, la gente con conexiones ha robado dinero público, lo ha mandado al extranjero y ha utilizado esos fondos para gozar de un estilo de vida opulento mientras sus países se derrumban a sus espaldas.

Al salir de la cabaña del coto de caza, mientras reflexionaba sobre los lavabos y los televisores que había visto y las desagradables visiones que acudían a mi mente, le pregunté a Anton cómo era posible que sus conciudadanos ucranianos hubieran permitido que el presidente se escabullera. ¿Realmente no eran conscientes de lo que sucedía? «No sabíamos los detalles de lo que pasaba, por supuesto que no —replicó con una sombra de frustración—. La tierra que

pisamos ahora mismo ni siquiera es Ucrania, está en Inglaterra.

Míralo».

Tenía razón. Si querías averiguar quién era el dueño de la antigua reserva natural de más de treinta mil hectáreas, tal vez porque te preguntabas cómo se habían privatizado esos terrenos públicos, había que consultar el registro de la propiedad. Y en ese registro, habrías descubierto que el dueño oficial era una empresa ucraniana llamada Dom Lesnika. Para saber quién era el propietario de Dom Lesnika, había que consultar otra base de datos, en la que constaba el nombre de una empresa británica, y otro registro habría revelado que era propiedad de una fundación anónima en Liechtenstein. Para un observador externo, podría parecer otra inocente operación de inversión extranjera, el tipo de cosa que a los gobiernos les gusta fomentar. Si hubieras persistido y hubieras acudido a Sukholuchya en persona para comprobarlo, los policías que custodiaban la entrada del bosque te lo habrían impedido. Quizá eso habría despertado tus sospechas, pero aun así no habría pruebas de que se estuviera cometiendo un delito. El robo estaba bien disimulado.

Por suerte para los investigadores, Yanukóvitch guardaba registros de todo lo que tenía entre manos. Su palacio se encontraba en una colina boscosa que se inclinaba hacia el río Dniéper. En la orilla situada bajo la edificación, había un muelle para yates y un bar con la forma de un galeón pirata. Con las prisas al marcharse de allí, los ayudantes del presidente habían arrojado doscientas carpetas llenas de documentos financieros confidenciales al agua del muelle, con la esperanza de que se hundieran. Pero no lo hicieron. Los revolucionarios sacaron los papeles del agua y los secaron en una sauna. Los documentos proporcionaron información sobre la maquinaria financiera que había permitido a Yanukóvitch arrasar con las riquezas del país.

El coto de caza del presidente no era lo único que estaba en manos de una empresa radicada en el extranjero; el palacio presidencial también lo estaba. Y sus empresas de extracción de carbón en Donbass y sus palacios en Crimea, que pertenecían a compañías con sede en el Caribe. Tampoco era el único que poseía

bienes fuera de las fronteras: el tinglado de los medicamentos se llevaba desde Chipre; el comercio ilegal de armas dejaba un reguero hasta Escocia; el mercado más grande que vendía productos de lujo falsos pertenecía legalmente a una empresa de las Seychelles. Todo esto significaba que cualquier investigación que tratase de deshacer el nudo gordiano de la corrupción oficial tendría que vérselas con abogados y funcionarios de numerosos paraísos fiscales, así como fuerzas policiales de docenas de países extranjeros.

«Todos esos funcionarios de alto rango están afincados en Mónaco, Chipre, Belice o las Islas Vírgenes Británicas —me confesó un fiscal ucraniano encargado de perseguir los delitos y recuperar los bienes robados—. Les mandamos peticiones, esperamos tres o cuatro años, pero la respuesta nunca llega. Por regla general, desde las Islas Vírgenes jamás contestan, no llegamos un acuerdo con ellos. Y así se queda el asunto, y no hay más. Esperamos y, mientras tanto, la empresa cambia de paradero cinco veces, y ese es nuestro mayor problema, comprobar qué sucede y asegurarnos de que recibimos esos documentos».

Toda esta cuestión me marea, como un problema de matemáticas demasiado complicado para que lo entienda, un socavón que se abre bajo mis pies. Estos bienes pertenecen a Ucrania, pero, legalmente, están en otra parte, en un lugar donde no podemos rastrearlos. No es de extrañar que los políticos sin escrúpulos

hayan

encontrado

extremadamente

útiles

estas

estructuras

financieras

tan

vertiginosas:

desafían

nuestra

comprensión. Y Ucrania solo es la punta del iceberg.

Funcionarios de Nigeria, Rusia, Malasia, Kenia, Guinea Ecuatorial, Brasil, Indonesia, las Filipinas, China, Afganistán, Libia, Egipto y docenas de países más han amasado una fortuna más allá del alcance de sus salarios a espaldas de sus conciudadanos. Las estimaciones de la cantidad total que se roba cada año en los países en vías de desarrollo oscila entre los 20 000 millones de dólares hasta un inimaginable billón de dólares. Y ese dinero se abre paso, mediante jurisdicciones secretas en paraísos fiscales, hasta un Á

puñado de ciudades occidentales: Miami, Nueva York, Los Ángeles, Londres, Mónaco y Ginebra.

Hace mucho tiempo, si un funcionario robaba dinero en su país natal, no podía hacer gran cosa con él. Podía comprarse un coche, construirse una casa nueva o dárselo a sus amigos y parientes, pero poco más. Sus apetitos se veían limitados por el hecho de que el mercado local no podía absorber ingentes sumas de dinero. Si seguía robando, el dinero simplemente se amontonaba en su casa hasta que se quedaba sin sitio donde ocultarlo, o se lo comían los ratones.

Los paraísos fiscales lo cambiaron todo. Hay quien llama a las empresas pantalla coches de escape para el dinero sucio, pero, cuando se combina con el sistema financiero moderno, son más bien cabinas teletransportadoras mágicas. Si uno roba dinero, ya no tiene que meterlo en una caja fuerte, donde los ratones podrían devorarlo.

En lugar de eso, lo mete en la caja mágica y, tan solo con apretar un botón, lo saca del país y lo envía al destino que prefiera. Es el equivalente financiero de no estar jamás saciado sin importar lo mucho que uno pueda comer. No es de extrañar que los funcionarios se volvieran tan glotones, puesto que no hay un límite para el dinero que pueden robar y, por tanto, tampoco para el que pueden gastar.

Si quieren un yate, basta con enviar el dinero a Mónaco y escoger uno durante el salón náutico anual que allí se celebra. Si quieren una casa, mandan el dinero a Londres o a Nueva York y encuentran un agente inmobiliario que no hace demasiadas preguntas. Si quieren comprar obras de arte, pueden enviar el dinero a una casa de subastas. Disfrutar de un paraíso fiscal significa no tener que decir jamás «cuándo».

Y la magia no termina ahí. Una vez se ha disimulado la propiedad de un bien (ya sea una casa, un avión, un yate o una empresa) tras diversas empresas pantalla, oculta en múltiples jurisdicciones, es casi imposible de descubrir. Incluso si el régimen corrupto desde el cual el interfecto se aprovecha se viene abajo, como sucedió en Ucrania, es difícil, por no decir imposible, encontrar el dinero, confiscarlo y devolvérselo a la nación de donde fue robado. Quizá

haya leído acerca de los millones de dólares que se recuperaron para Nigeria, Indonesia, Angola o Kazajistán, y es cierto. Pero representan menos del 1 por ciento de cada dólar robado originalmente. Los gobernantes corruptos son tan listos a la hora de ocultar sus bienes que, esencialmente, una vez los han robado, ya han desaparecido para siempre, y logran conservar sus propiedades de lujo en Londres, los superyates en el Caribe y sus villas en el sur de Francia, aunque pierdan su puesto de trabajo.

El daño que esto causa a los países saqueados está muy claro.

Nigeria ha perdido el control de su zona norte, y millones de personas se han visto desplazadas. Libia apenas es un Estado ya, con múltiples facciones que pugnan por el control y dejan el camino libre para los traficantes de personas. La corrupción de los dirigentes de Afganistán ha impedido la lucha contra los cultivadores de opio, y eso significa que la heroína barata sigue llegando allí donde los contrabandistas quieren mandarla. En Rusia, que consume gran parte de la heroína producida, hay más de un millón de habitantes seropositivos, mientras que su sistema de salud está infrafinanciado y el Gobierno prefiere gastarse el dinero en propaganda barata antes que en ayudar a sus ciudadanos.

Ucrania, por su parte, es un desastre. Las carreteras que unen las ciudades apenas tienen mantenimiento, y la gente que vive en los pueblos prácticamente no dispone de caminos decentes por los que transitar. Viajar por el país es un calvario, agravado por la amenaza constante de robo o «mordidas» por parte de los policías, que buscan cualquier infracción en las normas de tráfico e incluso se las inventan, si es necesario.

En 1991, cuando el país obtuvo la independencia, casi todo el mundo tenía más o menos la misma cantidad de dinero y de cosas, gracias a la (mala) gestión del país por parte de la Unión Soviética.

En dos décadas, eso cambió radicalmente. Hacia 2013, en vísperas de la revolución, cuarenta y cinco individuos eran dueños de bienes que equivalían a la mitad del PIB nacional. De nuevo, esta es una característica de muchos países en desarrollo asolados por la corrupción. La hija del presidente más longevo de Angola se ha Á

convertido en la mujer más rica de África, y se pasea por Occidente como si fuera una famosa de primera mientras que el resto de su país apenas sobrevive en lo que es esencialmente un Estado fallido.

La hija del presidente de Azerbaiyán es productora de películas y publica revistas de moda, y los hijos de su ministro de Emergencias gestionan una consultoría desde el corazón de Londres. Resulta casi imposible imaginar que estos países con economías tan maltrechas puedan construir democracias sanas o sistemas políticos honestos, o que sean siquiera capaces de defenderse.

Las consecuencias resultaron obvias en Crimea, justo después de la revolución de Ucrania. Estrictamente hablando, Crimea era parte de Ucrania, y así ha sido desde la década de 1950. Pero cuando las tropas rusas llegaron (enfundadas en uniformes anónimos, pero conduciendo vehículos con matrículas militares rusas), se desplegaron en las ciudades de la península y bloquearon sus bases militares, las autoridades estaban tan desmoralizadas que nadie trató de impedírselo. Un almirante no solo se entregó, sino que también cedió sus barcos de la Marina ucraniana a Rusia, a pesar de que había jurado lealtad a su país. En el aeropuerto, los policía aduaneros estamparon mi pasaporte con el tridente ucraniano mientras el país al que servían se evaporaba a su alrededor. Más tarde, en el este de Ucrania sucedió lo mismo. Casi nadie quería defender el país contra los insurgentes armados y bien entrenados, apoyados por los rusos. La corrupción estaba tan arraigada en el corazón del Estado que este casi había desaparecido, excepto como mecanismo de enriquecimiento

ilegal de unos pocos. Al fin y al cabo,

¿por qué alguien iba a defender algo que solo empobrecía sus vidas?

La corrupción no solo robó el dinero, sino que privó a todo el país de legitimidad.

Este tipo de ira minó a Ucrania, y sigue minando a otros países.

Motiva a la gente a unirse a los grupos terroristas de Afganistán, Nigeria y Oriente Medio. «El gran reto del futuro de Afganistán no son los talibanes, ni los refugios pakistaníes, ni siquiera la incipiente hostilidad de Pakistán. La amenaza existencial a la viabilidad a largo plazo del Afganistán moderno es la corrupción», declaró el general

de los Marines de Estados Unidos, John Allen, excomandante de las fuerzas internacionales en Afganistán, en el testimonio que prestó frente a un comité en el Senado en abril de 2014. «La insurgencia ideológica, las redes clientelares criminales y los traficantes de droga han formado una alianza vergonzosa, cuyo éxito depende del secuestro criminal de las funciones gubernamentales a todos los niveles. Durante demasiado tiempo, hemos considerado que los talibanes constituyen una amenaza existencial para Afganistán. Pero no son más que un incordio en comparación con el alcance y la magnitud de la corrupción a la que debemos hacer frente».

Y yo quiero preguntarle a todo el mundo, igual que hice con Anton: ¿cómo es posible que no supieran lo que pasaba? ¿Es obvio, verdad? Bueno, no. Anton tiene razón. No lo es. Es fácil encontrar el dinero cuando ya se sabe dónde está. Y de la misma manera, el problema solo resulta evidente si uno ya sabe que existe.

La mañana después de Halloween de 2017, una calabaza esculpida apareció en el umbral de la puerta del número 377 de Union Street, una preciosa casa de ladrillo de la amplia red de calles del sur de Brooklyn Heights, en Nueva York. Al examinarla de cerca, la calabaza presentaba un gran parecido con Robert Mueller, el antiguo director del FBI que se había convertido en el investigador especial encargado de averiguar si Rusia había interferido ilegalmente en las elecciones presidenciales que habían llevado a Donald Trump a la Casa Blanca. La calabaza era obra de una fotógrafa local llamada Amy Finkel y se exhibía bajo un cartel donde declaraba que la propiedad era «la casa que destruyó a un presidente». Los vecinos del barrio, que en las elecciones presidenciales de 2016 habían votado en masa a Hillary Clinton, se divertían con la casa en el número 377 de Union Street.

Según una acusación revelada por Mueller dos días antes, esa propiedad formaba parte de un gran sistema de blanqueo de dinero que Paul Manafort, el antiguo jefe de campaña de Trump, había gestionado. Manafort se había declarado inocente de todos los cargos. La acusación sostenía que Manafort había comprado la casa en 2012 por tres millones de dólares pagados desde una cuenta bancaria chipriota y que luego la había hipotecado por cinco millones y había usado ese dinero para comprar otras propiedades y pagar préstamos en un mecanismo financiero de lo más complicado para evitar impuestos.

Manafort había trabajado para Yanukóvitch antes de hacerlo para Trump, y había empleado un estilo de campaña similar para ambos clientes. Bajo la hábil guía de Manafort, Yanukóvitch se presentó como un hombre sencillo y directo que iba a defender a los pobres y a los desvalidos. La acusación de Mueller se refería a su labor en Ucrania y lo que había hecho con el dinero que había ganado.

«Presionaron a varios miembros del Congreso y a sus equipos para evitar sanciones a Ucrania, y también sobre la validez de las elecciones en Ucrania, y el hecho de que Yanukóvich mandara a prisión a su rival en las presidenciales», rezaba la acusación.

Según el exhaustivo listado de sus gastos que se incluía en la acusación, a Manafort le gustaba el lujo casi tanto como a Yanukóvich. Gastó 934 350 dólares en alfombras antiguas; 849 215 dólares en ropa; 112 825 dólares en equipamiento audiovisual (quizá él también tenía televisores a la altura del retrete). Pero su mayor gasto lo constituían las propiedades inmobiliarias. Un apartamento de Nueva York le costó 1,5 millones de dólares, una casa en Virginia otros 1,9 millones (al igual que Yanukóvich, y también como Trump, Manafort quería los votos de los que se habían quedado atrás a causa de la globalización, pero no quería tenerlos de vecinos), y todo ese dinero procedía del Gobierno de Ucrania.

Y aquí las preguntas se vuelven incómodas. Resulta casi divertido que los vecinos de Brooklyn de Manafort se burlasen de él dejando calabazas y carteles en la puerta de su casa, pero es preocupante que nadie supiera lo que pasaba de verdad, tanto como que los ucranianos ignorasen quién era el verdadero propietario de Sukholuchya. Pero es que habría sido imposible saberlo. Si hubieran buscado el nombre de la empresa propietaria de la casa de ladrillo (MC Brooklyn Holdings LLC) en el registro de la propiedad de Nueva

York, no habrían hallado el menor rastro que los llevara hasta su verdadero dueño. La empresa en cuestión era de la zona, pero protegía a su dueño igual de bien que las estructuras británicas y de Liechtenstein protegían a Yanukóvich. Y si hubieran podido formular preguntas acerca del origen del dinero que había utilizado para comprar las propiedades, reformarlas, comprar ropa elegante, los sistemas de alta fidelidad y las alfombras persas, habrían encontrado los nombres de empresas en Chipre, en la pequeña isla caribeña de San Vicente y las Granadinas, en el Reino Unido. Una vez más, al analizar la labor que llevó a cabo el equipo de Mueller cuando revelaron los detalles de la acusación, la gravedad parece intensificarse y el suelo desaparece bajo nuestros pies. Al adentrarnos en el agujero para rastrear las cuentas bancarias y las empresas pantalla, es difícil detenerse.

Sin embargo, resulta apropiado que este rastro nos lleve a Nueva York, porque este agujero en concreto no se abrió en Ucrania ni en el África subsahariana ni en Malasia, sino que lo hizo en el corazón de Occidente. Los ricos siempre ha tratado de mantener su dinero lejos de las garras del Gobierno y, a lo largo de los siglos, ha desarrollado herramientas muy inteligentes para hacerlo. En Gran Bretaña y Estados Unidos, los abogados crean fideicomisos que permiten a sus clientes ricos donar, estrictamente hablando, sus fortunas, mientras siguen disfrutando de ellas, y transmitírselas a sus hijos. En la Europa continental, es lo mismo que hacen las fundaciones.

Las sociedades occidentales (especialmente, Estados Unidos) son menos igualitarias tanto en términos de riqueza como de nivel de ingresos desde la década de 1970. Algunos economistas, liderados por Thomas Piketty, han sugerido que esto se debe a que la rentabilidad a largo plazo de una inversión es más elevada que la tasa de crecimiento de la economía. Esto significa que, a no ser que tenga lugar una catástrofe como una guerra mundial, las sociedades occidentales serán inevitablemente cada vez más desiguales, debido a la ausencia de un esfuerzo concertado por parte de los gobiernos para impedirlo. Es posible que sea cierto, pero este libro no trata de

eso. No soy economista, y no estoy cualificado para analizar si las cuestiones estructurales de la economía favorecen al capital por encima de los obreros. Soy periodista y, como a todos los periodistas, me fascinan los criminales. Por eso mi libro habla de la gente que miente y engaña, el mismo tipo de personas que condenaron al país al que me mudé en 1999 y destrozaron la marea de esperanza en la que yo me imaginaba montado, hacia un futuro glorioso para Rusia.

El hecho de que los ricos puedan permitirse las ventajas de las triquiñuelas de los paraísos fiscales a los que otros no podemos acceder también es parte de la explicación de por qué nuestras sociedades se han vuelto mucho más desiguales, pero una parte a la que se ha prestado relativamente poca atención. Los gobiernos occidentales tratan de atajar estos mecanismos legales, pero al menos disponen de las instituciones y tradiciones necesarias para ser razonablemente honestos mientras lo hacen. En los países de nueva creación y más pobres, sin embargo, esas instituciones y tradiciones no existen. Los funcionarios y los políticos se han dejado arrastrar por el tsunami del dinero. Como un abogado ucraniano me planteó: «No se trata de elegir entre aceptar un soborno o ser honesto; se trata de elegir entre aceptar un soborno o que maten a tus hijos. Por supuesto que vas a aceptar el soborno». Sus colegas mexicanos lo formulan de una manera mucho más cruda: «¿Cómo vas a pagar, con plata o con plomo?». La corrupción se ha extendido tanto que hay países enteros incapaces de imponer impuestos a sus residentes más ricos, y eso significa que solo los más débiles económicamente se ven obligados a financiar el Gobierno. Esto socava la legitimidad democrática y enfurece a las personas que viven bajo su dirección. Para la gente que cree en un orden mundial liberal, no hay ningún aspecto positivo en esta situación.

Los comentaristas de todos los espectros del abanico político han expresado sus dudas acerca del efecto de la desigualdad en el tejido de la sociedad estadounidense, donde la riqueza en manos del 1 por ciento más rico del país pasó del 25 al 40 por ciento entre 1990 y el 2012. Pero si le parece que eso es malo, fíjese en lo que ha ocurrido

en todo el mundo: en la primera década del 2000, la riqueza del 1

por ciento más rico de la población mundial incrementó de un tercio del total hasta suponer la mitad de la riqueza mundial. Ese aumento se debe a lo que sucedió en lugares como Rusia. En los quince años que han pasado desde que Vladímir Putin se hizo con el poder en el 2000, el 4 por ciento de los rusos que Credit Suisse considera de clase media (con bienes valorados entre 18 000 y 180 000 dólares) experimentó una subida de su riqueza colectiva de 137 000 millones de dólares, lo cual no parece malo hasta que reparamos en lo que le sucedió a la clase alta del país durante el mismo periodo. La riqueza del 0,5 por ciento de rusos que poseen más de 180 000 dólares ascendió a unos asombrosos 687 000 millones de dólares. El 10 por ciento de los rusos más ricos poseen el 87 por ciento de toda la riqueza nacional: la proporción más alta que cualquier otra potencia mundial, y una cifra bastante sombría para un país que hace apenas tres décadas era

comunista.

Todo esto ha sido posible gracias a la «ayuda» occidental: los abogados, los contables y la ingeniería financiera que mueve ese dinero y lo oculta de manera muy astuta. Si trata de decirle a un ruso bien informado que Occidente es una alternativa de principios más elevados que el Kremlin de Putin, este le responderá que por qué el jefe de propaganda de Putin pudo comprarse una casa en Beverly Hills con su sueldo de burócrata o por qué el vice primer ministro posee un apartamento a tiro de piedra del Parlamento inglés. Esta hipocresía es un regalo para Putin, que no solo socava la influencia de sus adversarios poniéndola de manifiesto, sino que utiliza las herramientas de los paraísos fiscales occidentales contra ellos: como sistema para financiar sus servicios de seguridad e inteligencia, para crear propaganda antioccidental y para dar apoyo a los políticos extremistas favorables a sus intereses. La corrupción es una fuerza multiplicadora de los enemigos occidentales y, a pesar de eso, Occidente sigue aceptando el dinero sucio e inyectándolo en sus economías a millones.

El dinero cae a espuertas ante Occidente y el suelo se abre bajo sus pies.

Solemos pensar en el mundo como un rompecabezas de países.

Cuando era pequeño, tenía puzles del mundo, de Reino Unido, América y Europa, donde colocaba las formas de las provincias, los estados y los países en los agujeros que dibujaban sus fronteras, y mis propios hijos juegan ahora con los mismos rompecabezas.

Francia es un hexágono, Italia se parece a una bota; Wyoming y Colorado son rectángulos casi perfectos, y muy difíciles de distinguir; por suerte, Chile es largo y delgado. Esto refleja una aproximación al mundo que divide las cosas en estados, y en ciertos aspectos, ese enfoque es relevante y correcto. Si hablamos del número de niños que nace cada año o de las cifras de personas asesinadas por armas de fuego o de la población que juega al fútbol, tiene sentido contar a la gente de cada país donde los hechos relevantes tienen lugar.

Sin embargo, a veces, esa manera de ver las cosas no funciona tan bien. El grupo de propaganda anticorrupción Transparencia Internacional (TI) publica un índice anual de la percepción de la corrupción, en el que puntúa a casi todos los países del mundo en función de su nivel de corrupción, desde Dinamarca y Nueva Zelanda, en las zonas más limpias, hasta Corea del Norte, Sudán del Sur y

Somalia, en el extremo opuesto. Incluso elaboran un mapa que muestra la corrupción en colores. La mayor parte de África es de un rojo alarmante, igual que América del Sur y Asia, mientras que Europa, América del Norte y Australasia tienen diversos grados de amarillo. Resulta útil, y es cierto que es más probable que nos pidan una mordida en Kinshasa que en Copenhague, pero ¿qué hay de las formas más sofisticadas de corrupción que la gente como Yanukóvich o, si la acusación de Mueller resulta ser cierta,*

Manafort, empleaban?

Ucrania es un territorio rojo oscuro en el mapa de TI, ocupa la 131.ª posición como lugar menos honesto del planeta y, junto con Rusia, es también el más corrupto de Europa. Pero las propiedades de Yanukóvich no podían ocultarse sin el servicio de sus empresas pantalla británicas. Entonces, ¿por qué Inglaterra consta como el

décimo país más honesto, junto con Alemania y Luxemburgo? El dinero de Manafort también se ocultó en bancos y compañías de Chipre y San Vicente; ambos países ocupan las posiciones 47.ª y 35.ª respectivamente en el ranking de corrupción. Estados Unidos, el destino final de su dinero, se encuentra en el puesto número 18.

Si los políticos ucranianos no podían aceptar sobornos y mover su dinero sin los servicios que proporcionaban otros países, ¿por qué la corrupción solo se atribuye a Ucrania? Y si los bufetes de abogados británicos o chipriotas aceptan pagos de criminales ucranianos, ¿por qué la reputación de sus países no se ve afectada? Desde el punto de vista monetario, las fronteras importan poco. Hace mucho tiempo que ya no son un obstáculo en el flujo del dinero. Cuando viajo a Kiev, puedo utilizar mi tarjeta de crédito británica, igual que en California, en Cambridge o en la isla de San Cristóbal. Sin embargo, eso no significa que las fronteras hayan desaparecido. Como el fiscal ucraniano que he citado más arriba me dejó claro, le resultaba muy difícil obtener pruebas de una jurisdicción extranjera, y lo mismo les ocurre a los investigadores de cualquier país. El dinero fluye por las fronteras, pero las leyes no. Los ricos viven globalmente; para el resto del mundo, las fronteras todavía existen.

Formo parte de un grupo que trata de poner de manifiesto qué significa exactamente esto. A mi amigo Roman Borisovich se le ocurrió lo que llamamos «Giras de la Cleptocracia de Londres»: llenamos un autobús de turistas, como si fuéramos a llevarlos a Hollywood a ver la casa de Clark Gable o la peluquería donde se corta el pelo Scarlett Johansson. Pero, en lugar de eso, les mostramos

políticos. Mientras el conductor nos lleva por el centro y el oeste de Londres, nuestros guías señalan propiedades que pertenecen a oligarcas de la antigua Unión Soviética, vástagos de las dinastías políticas de Oriente Medio, gobernantes regionales de Nigeria y todos los que han amasado su riqueza en países con una posición muy baja en la lista de TI y la han ocultado en los países que ocupan los primeros puestos del susodicho catálogo.

En el autobús solo caben unas cincuenta personas, pero el objetivo es sencillo: queremos revelar el abuso del sistema

financiero global. Queremos que la gente deje de decir, o que no diga, que no había manera de saber lo que ocurría.

A menudo pasamos por Eaton Square, que quizá sea la dirección más prestigiosa de todo Londres en la actualidad, un espacio oblongo y magnífico de regias casas pintadas de color crema, todas protegidas tras verjas negras de media altura que dan a jardines privados. En enero de 2017, un grupo de activistas que se hacía llamar Nación Autónoma de Libertarios Anarquistas (ANAL, por sus siglas en inglés) se coló en el número 102 de Eaton Square por una ventana abierta y convirtió la casa en una especie de refugio para gente sin hogar. El edificio es enorme y tiene un porche estucado, con un frontón sostenido por pilares blancos que se elevan desde un balcón en el primer piso hasta el cuarto. Cuando llamé a la puerta, una bandera negra ondeaba desde uno de los mástiles y un hombre barbudo fumaba inclinado sobre la balaustrada. Me preguntó qué quería a voz de grito y, cuando se lo dije, me prometió que bajaría enseguida.

Un hombre de mediana edad ataviado con un traje de pana púrpura y una chaqueta de piel fue testigo de nuestro intercambio y cruzó la calle con su esposa para informarme de que yo era «un vil gusano». El anarquista de la barba emergió de la casa, captó la situación y me sonrió. Era húngaro. Me acompañó hasta el sótano, a través de una salida de incendios y hasta lo que había sido un cine.

Acababan de perder una batalla legal y el tribunal había fallado a favor de la propiedad, por lo que los iban a desahuciar. Pero si yo quería dar una vuelta por la casa, podía hacerlo. El suelo era de parqué y las escaleras se elevaban hasta las claraboyas practicadas en el techo. Sala tras sala que llevaba a otra sala. Los grafitis de las paredes no ocultaban que se trataba de una casa que sería espléndida para quien la rehabilitara.

Y esa persona sería Andrei Goncharenko, director de una empresa

subsidiaria del gigante del gas ruso Gazprom, que compró una serie de propiedades en el oeste de Londres durante los tres años anteriores a 2014. Esta fue la más barata, apenas 15 millones de libras, y quizá por eso la había dejado vacía. «Nuestra prioridad

es destacar el gran número de edificios vacíos en Londres e intentar que no se echen a perder, teniendo en cuenta toda la gente que hay sin hogar —declaró a los periodistas Jed Miller, uno de los anarquistas que fue a juicio para oponerse al desahucio, en enero de 2017—. Estas empresas alojadas en paraísos fiscales que poseen muchísimos edificios vacíos en Londres y los utilizan para minimizar sus responsabilidades fiscales. Es una manera de desviar dinero de servicios esenciales».

No hace falta estar a favor de la ocupación de edificios para admitir que a Miller no le falta razón y que estas son unas afirmaciones sorprendentemente moderadas para un anarquista. Lo único que quería era que las propiedades de los ricos se sometieran al mismo nivel de escrutinio gubernamental que las de los demás, cosa que actualmente no sucede. La mansión de Goncharenko es una de las ochenta y seis propiedades distintas solo en esa manzana que pertenecen a empresas anónimas que impiden que nadie, incluida Hacienda, descubra quién es el verdadero dueño. Unas treinta se encuentran en las Islas Vírgenes Británicas; trece están en Guernsey; dieciséis, en Jersey. Otras están en Panamá, Liechtenstein, la isla de Man, Delaware, las Caimán, Liberia, las Seychelles, Mauricio y San Vicente y las Granadinas (la favorita de Manafort). El propio Goncharenko se inclinó por Gibraltar a la hora de establecer su empresa, MCA Shipping. En toda Inglaterra y Gales, más de 100 000 propiedades pertenecen a empresas radicadas en paraísos fiscales, igual que las propiedades de Yanukóvich y de Manafort.

Si alguna vez llega el día en que alguien pregunte a los londinenses, como yo pregunté a Anton, cómo era posible que no supieran lo que sucedía, seguramente responderán que se lo habían ocultado. Cualquiera de esas propiedades puede pertenecer a un criminal, pero es imposible saber cuáles. Un apartamento ocupa toda una planta de dos propiedades adjuntas, y le costó casi 13 millones de libras a Cane Garden Services Ltd., una empresa afincada en las Islas Vírgenes Británicas. La sede social de esta empresa pantalla que tanto ama el lujo, y con amplios fondos, se encuentra en una

tienda de apuestas de Caledonian Road, una carretera con muy poco glamour al norte de Londres, en la que es más probable toparse con anfetaminas que con un abogado de primera. ¿Debería alarmarnos

esto sobre su legalidad? Quizá sí o quizá no. De nuevo, notamos una sensación vertiginosa. En cuanto empezamos a buscar banderas rojas, las vemos por doquier. Las casas de los números 85 y 102 son propiedad de empresas radicadas en paraísos fiscales que comparten la misma dirección en Hong Kong. La compañía de Liberia propietaria del número 73 está registrada en Mónaco. Un piso en el número 86 es propiedad de Panoceanic Trading Corporation, una empresa de Panamá con un nombre digno de un thriller de los años sesenta. Un criminal trataría de pasar inadvertido,

¿verdad? ¿O acaso es un engaño?

En nuestras Giras de la Cleptocracia, generalmente pasamos por seis o siete propiedades en una tarde. Eso significa que, si quisiéramos explorar el origen de todas las propiedades en manos de empresas pantallas en Eaton Square, nos llevaría unas dos semanas. Luego continuaríamos por las calles adyacentes. En todas ellas encontramos la misma cantidad de propiedades en manos de empresas extranjeras, escondidas en una enorme red de confusión y mentiras que se extiende por toda Inglaterra y más allá. Antes de que nuestro grand tour llegue a su fin, deberíamos empezar una vez más por el principio. Incluso los que creemos saber lo que está pasando no tenemos ni idea de lo que realmente está pasando.

Los nómadas ricos que habitan esas propiedades se aprovechan de la manera en que el dinero viaja a través de las fronteras y las leyes permanecen en cada país para escoger a placer las leyes que aplicar. Según la legislación británica, los ciudadanos deben declarar si son propietarios de un bien inmueble. Si uno es dueño de una propiedad en Mauricio, no es necesario. Estructurar las propiedades de esa manera cuesta dinero, por supuesto, pero si uno puede permitírselo, tendrá acceso a un nivel de secretismo y privacidad fuera del alcance del resto de ciudadanos del país.

Cuanto más investigué sobre el tema, comprendí que esto se aplica a un ámbito mucho más amplio que la mera propiedad

inmobiliaria. Si usted es un refugiado sirio, las restricciones internacionales de visados limitarán notablemente su capacidad para viajar. Sin embargo, si es un ciudadano sirio con dinero, puede comprar un pasaporte de San Cristóbal y Nieves, de Chipre o de media docena de países y, de repente, tendrá la posibilidad de viajar por todo el mundo sin necesidad de visados, denegados a sus compatriotas. Si es usted un ucraniano normal y corriente, está a merced del sistema de justicia corrupto e ineficiente de su país. Si

tiene dinero, podrá organizar todas sus operaciones financieras y empresariales de acuerdo con la ley británica, y disfrutará de los servicios de jueces honestos y eficaces. Si usted es un nigeriano de a pie, tendrá que soportar todo lo que digan los diarios de su país de sus conciudadanos. En cambio, si es rico, podrá pagar a un bufete de abogados inglés y demandar a los periodistas de su país basándose en el hecho de que los ciudadanos ingleses han leído sus artículos publicados en internet y, por lo tanto, están sujetos a las durísimas leyes antidifamatorias británicas. Y lo que es más importante, si puede estructurar su patrimonio de modo que esté en Estados Unidos, su Gobierno jamás podrá investigarlo (más adelante le explicaré por qué), aunque sí podrán descubrir todo lo que tenga usted en su país. En las siguientes páginas hay mucha más información sobre la selección de la legislación que más nos beneficie: este libro va de eso.

Dicen que el físico Richard Feynman afirmó una vez: «Si cree que entiende la mecánica cuántica, no entiende la mecánica cuántica».

Me siento igual al reflexionar acerca de cómo las estructuras empresariales en los paraísos fiscales han distorsionado el tejido del mundo. Pero aunque comprender esta vertiginosa realidad me haga salir de casa y separarme de la pantalla, no hay forma de escapar. El edificio donde compro el café por las mañanas es propiedad de una empresa sita en las Bahamas. Me corto el pelo en una peluquería cuyo dueño está en Gibraltar. Hay un edificio en construcción de camino a la estación del tren que es de una empresa radicada en la isla de Man. Si nos pasáramos todo el tiempo tratando de desentrañar lo que realmente sucede, no tendríamos ni un minuto

libre para hacer nada más. No me extraña que la mayoría de gente cabal ignore lo que hacen los superricos. Si usted sigue al conejo blanco por el agujero, el túnel se vuelve muy profundo repentinamente y, antes de darse cuenta, caerá por un pozo muy profundo hasta un mundo nuevo. Es un lugar fantástico, siempre y cuando sea lo bastante rico como para disfrutarlo. De lo contrario, solo puede divisarlo a través de unas puertas cuyas llaves no tiene.

He bautizado este nuevo mundo como «Moneyland», el País del Dinero: pasaportes malteses, leyes contra la difamación británicas, privacidad estadounidense, empresas pantalla panameñas, fondos en Jersey, fundaciones en Liechtenstein; todo conforma un espacio virtual mucho mayor que la suma de sus partes. Las leyes de Moneyland son las leyes que necesite, en cualquier lugar, todo aquel lo bastante rico como para permitírselas en un determinado momento. Si un país en algún lugar cambia la ley para restringir los actos de los superricos de

cualquier manera, cambian su localización o sus activos para regirse por una legislación más generosa. Si un país aprueba una ley amable que ofrece nuevas posibilidades para el enriquecimiento, entonces los activos cambian en el mismo sentido.

Es como si la gente más rica de países como China, Nigeria, Ucrania o Rusia hubiera creado un túnel bajo el territorio de todos nuestros Estados nación, donde las fronteras han desaparecido. Hacen circular su dinero, sus hijos, sus activos y a ellos mismos allá donde quieren, y para ello eligen bajo qué legislaciones desean vivir. Como consecuencia, las reglas y restricciones más estrictas no les afectan, pero al resto de los mortales sí.

Se trata de un fenómeno de consecuencias novedosas que llega al núcleo de lo que se supone que tiene que hacer un gobierno. El sociólogo estadounidense Mancur Olson rastreó el origen de la civilización hasta el momento en que los «bandidos nómadas»

prehistóricos comprendieron que, en lugar de saquear a grupos de humanos y seguir adelante, ganaban más permaneciendo en otro sitio y robando a sus víctimas todo el tiempo. Los primeros humanos lo aceptaron porque (aunque perdieron parte de su libertad cuando se sometieron a estos «bandidos estacionarios») lograron más

seguridad y estabilidad a cambio. Los intereses de los bandidos y de la comunidad se alinearon. Sin bandidos que los atacaran constantemente y robaran sus propiedades, los grupos de humanos construyeron economías y comunidades cada vez más complejas, cada vez más prósperas, que, finalmente, llevaron al nacimiento del Estado, a la civilización y a todo lo que ahora damos por sentado.

«El motivo por el cual los súbditos del señor de la guerra lo prefieren a los bandidos nómadas que roban esporádicamente, a pesar de que cada año tengan que pagarle en forma de un robo fiscal, es porque estos fomentan la anarquía, y sustituir la anarquía por un gobierno suele llevar a un notable incremento del rendimiento de una sociedad», escribió Olson en su libro Poder y prosperidad, publicado en el año 2000.

Un gobierno estable alinea los intereses de los fuertes y de los débiles, puesto que ambos grupos quieren que todo el mundo se enriquezca. Los débiles quieren más dinero para ellos, mientras que los fuertes quieren que los débiles sean ricos para poder extraer más dinero de ellos a través de los impuestos. Olson empleaba el ejemplo de la protección que ofrecen las mafias a los negocios. Si el dominio de una

mafia en una comunidad es completo, esencialmente no habrá crimen, puesto que al padrino le interesa que los negocios locales recauden la mayor cantidad de dinero posible para extorsionarlos proporcionalmente. Para una sociedad, el crimen es una actividad improductiva que obliga a la gente a gastar dinero en guardias, verjas y cerrojos. A todos nos interesa ser gobernados.

Pero Olson señalaba un problema: ese argumento solo funciona si todo el mundo piensa a largo plazo. Moneyland le da la vuelta a este cálculo. Dado que los habitantes del País del Dinero pueden situar sus activos en otro lugar fuera de las comunidades de las que roban, no les importa lo que suceda a largo plazo. Cuanto más roben ahora, mejor, y más dinero tendrán ellos y sus hijos. De hecho, obtienen dinero gracias a la inestabilidad: cuantas más disputas hay, más dinero se pueden llevar.

Los «bandidos» que hacen uso de los paraísos fiscales combinan las peores características de los antiguos saqueadores nómadas con

las de sus sucesores sedentarios. Gracias a la magia del sistema financiero moderno y al anonimato que ofrecen las jurisdicciones de los paraísos fiscales que aceptan dinero sea cual sea su origen, oprimen a sus conciudadanos sin contribuir en el aumento de la seguridad y la prosperidad de su sociedad.

La revolución de 2014 de Ucrania fue la segunda que experimentó el país en una década. La primera, llamada la

«Revolución Naranja» por el color de las banderas de los manifestantes, fue una ocasión alegre, un festival en la calle en las profundidades de un amargo invierno. Cuando el Gobierno por fin accedió a las exigencias de los manifestantes para que volvieran a celebrarse unas elecciones marcadas por el fraude, una sensación de euforia embargó el país. Yo era uno de los cientos de miles de personas que bailaron y celebraron la perspectiva de un futuro mejor, de un país más honesto gobernado por las leyes y no por las decisiones arbitrarias de los políticos corruptos. Fue como si los deseos con los que había viajado a Rusia en 1999 por fin se hicieran realidad. Era el futuro esperanzador que me había llevado tantos kilómetros encontrar.

Debería haber sabido que nada era tan sencillo. La Revolución Naranja no acabó con la corrupción; si acaso, la incrementó. Es tan fácil robar dinero y guardarlo en Moneyland, donde estará a salvo para siempre, que hace falta mucha voluntad para no unirse a la

fiesta, especialmente en los países que no tienen instituciones fuertes o unas fuerzas del orden independientes. Y las lecciones de Ucrania también se aplican a Nigeria, Malasia y Afganistán. Son países distintos en cuanto a sus idiomas, culturas, religiones y casi todo lo demás, pero si los analizamos desde la perspectiva del dinero, las diferencias se desvanecen.

Y no importa dónde se roba el dinero, porque siempre termina en los mismos lugares: Londres, Nueva York y Miami. Sea cual sea el destino de ese dinero, lo blanquean de la misma manera, a través de empresas pantalla u otras estructuras legales en el mismo puñado de jurisdicciones. Durante los últimos años nos hemos acostumbrado a criticar la globalización por la manera en que ha reducido los puestos de trabajo en las sociedades occidentales y los ha reubicado en otros países, sin importar quién se quedaba atrás. Los defensores de la globalización aducen que, al llevar el capital allí donde funciona con más eficiencia, lo que se ha conseguido es salvar de la pobreza a más gente en China, India y otros lugares que con cualquier otro movimiento económico de la historia de la humanidad.

Pero en Moneyland, la globalización actúa de manera distinta. No se trata de dónde se asigna el capital con más eficiencia para que sus dueños obtengan el mayor rendimiento, sino del capital que se destina en secreto a obtener el mayor nivel de protección. Es el lado oscuro de la globalización, y no hay manera de defenderlo, a menos que uno sea un ladrón o el abogado o el contable de un ladrón.

Además, Moneyland no es un país fácil de combatir. No se puede mandar al Ejército, porque no aparece en ningún mapa. Tampoco se pueden imponer sanciones, ni enviar a los diplomáticos para negociar. A diferencia de los países convencionales, no tiene policía aduanera que vaya a sellar nuestro pasaporte, bandera a la que saludar ni ministro de Asuntos Exteriores al que llamar por teléfono.

No necesita ningún ejército que lo proteja. Existe allí donde alguien quiere ocultar dinero e impedir que el Gobierno de su país sepa de él, y disponga de los abogados y servicios financieros que se lo permitan. Sin embargo, si queremos preservar la democracia, tenemos que enfrentarnos a los ciudadanos nómadas de Moneyland y encontrar una manera de desmantelar las estructuras de los paraísos fiscales que les facilitan tantísimo ocultar su dinero y evitar el escrutinio de los gobiernos democráticos. Constituyen una amenaza tan importante para el orden legislativo que trata de garantizar la estabilidad en el mundo como los terroristas y los dictadores sobre los que leemos cada

día en el periódico.

He organizado este libro tanto cronológicamente como temáticamente, y he seleccionado ejemplos ilustrativos que revelen en la medida de lo posible lo extendido que está este país de los superricos al que denomino Moneyland. En primer lugar, empezaré por describir cómo funciona Moneyland, cómo oculta la riqueza y cómo las pequeñas jurisdicciones se han hecho un hueco diseñando

leyes para facilitar ese objetivo. Después, describiré qué impacto tiene que los poderosos se aprovechen de Moneyland para robar, empezando con la historia de un hospital ucraniano, y luego mostraré cómo ese hospital es muy representativo de lo que sucede en todo el mundo.

En tercer lugar, explicaré cómo Moneyland defiende a sus ciudadanos y sus fortunas: cómo vende pasaportes, protege su reputación de los periodistas y evita que los bienes robados vuelvan a las manos de sus verdaderos dueños. En Moneyland, los ciudadanos pueden librarse de un asesinato; ha sucedido más de una vez. En cuarto lugar, explicaré en qué les gusta gastar el dinero a los ciudadanos de Moneyland (en ropa, propiedades, obras de arte y demás) y lo que sus hábitos de gasto y despilfarro hacen al resto del mundo. Las consecuencias son tan extremas que ha surgido una nueva disciplina académica, la plutonomía, para analizarlas.

Finalmente, describiré cómo los gobiernos democráticos han tratado de luchar contra esto, y para ello me centraré en las acciones que llevó a cabo Estados Unidos cuando se concentró en la banca suiza y en cómo los astutos abogados y banqueros aprovecharon esa oportunidad para hacer de Moneyland un lugar aún más hermético y seguro para sus clientes. Quizá no sea una perspectiva muy esperanzadora, pero, si es el primer paso en el camino para reconocer que este país del dinero existe, entonces al menos habremos emprendido la vía adecuada.

La investigación que he llevado a cabo para escribir este libro no ha sido fácil. Moneyland está muy protegido y no comparte sus secretos sin luchar. También cuestiona todo lo que creemos saber acerca del funcionamiento del mundo. Moneyland provoca tal vértigo que, cuando se me ocurrió la idea, sentí que me mareaba porque esta explicaba muchas cosas. ¿Por qué tantos barcos navegan bajo la bandera de otros países? Moneyland permite a sus dueños evitar las legislaciones laborales de sus países de origen. ¿Por qué los funcionarios rusos prefieren construir puentes que valen miles de millones de dólares antes que escuelas y hospitales? Moneyland les

permite robar el 10 por ciento de los costes de construcción y

almacenar ese dinero en el extranjero. ¿Por qué los multimillonarios viven en Londres? Moneyland les permite evitar impuestos allí. ¿Por qué tantos extranjeros corruptos quieren invertir su dinero en Nueva York? Moneyland protege sus bienes frente a una posible confiscación.

Para escribir sobre el nacimiento, el desarrollo, las estructuras y las defensas de Moneyland, me he basado en mis propias investigaciones, y en las de otros: comités del Congreso de Estados Unidos; algunas ONG como Global Witness y Transparencia Internacional; o economistas, académicos y otros. Pero quiero dejar muy claro, y lo haré tantas veces como sea necesario, que no estoy describiendo ninguna conspiración. Moneyland no está controlado por un villano supremo que acaricia un gatito blanco sentado en un cómodo sillón de piel, como en las películas de James Bond. Si hubiera un solo cerebro controlando Moneyland, sería muy sencillo lidiar con él. La realidad es mucho más compleja e insidiosa: es el resultado natural de un mundo donde el dinero circula en libertad, las leyes son estáticas y donde se puede llevar una vida espléndida explotando los desequilibrios que genera esta situación. Si en Jersey el tipo fiscal es bajo y en Inglaterra es elevado, entonces alguien capaz de trasladar los activos de sus clientes de un lugar a otro puede ganar mucho dinero. Y lo mismo se aplica a las jurisdicciones de todo el mundo: todas tienen leyes y normativas sutilmente distintas.

Moneyland se parece más a una colonia de hormigas que a una organización tradicional. En la colonia, las hormigas individuales no obedecen ninguna instrucción concreta; no hay hormigas directivas intermedias que pidan a las obreras que salgan a buscar semillas de hierba. No hay policías que arresten a las hormigas malhechoras que se quedan las semillas de hierba, ni tampoco jueces que las condenen a ir a la cárcel para hormigas. Las hormigas responden de una manera predecible a los estímulos externos. En Moneyland, los abogados, financieros y políticos individuales también reaccionan de una manera predecible. Si una ley contribuye a mejorar algún aspecto de la vida de una persona rica, los que se ocupan de facilitar

la vida de esa persona en Moneyland se asegurarán de que pueda disfrutar de esos beneficios allí donde esté, en detrimento del resto de los mortales. Si uno aplasta una hormiga o detiene a un abogado sin escrúpulos, las actividades del resto proseguirán sin alteraciones.

Hay que cambiar todo el sistema, y eso es muy difícil.

Por eso empiezo describiendo cómo surgió Moneyland y cómo se impuso a los anteriores intentos de hacer que el mundo fuera un lugar donde la democracia se desarrollara sin obstáculos. En los días oscuros de la Segunda Guerra Mundial, los poderes aliados se enfrentaron a una amenaza contra las sociedades abiertas mucho más grave de lo que jamás hemos visto. En respuesta, diseñaron una arquitectura financiera global cuya intención era dar preeminencia a las democracias en perpetuidad. Esperaban que los gobiernos democráticos no volvieran a verse amenazados por ningún rival. Este intento fracasó, y la historia de esta derrota es el origen de Moneyland.

## 2 . Pirat a s

En los años posteriores a la Primera Guerra Mundial, el mundo funcionaba como ahora, aunque estaba dotado de una tecnología menos sofisticada. El dinero iba y venía entre los países más o menos como sus dueños querían, lo que desestabilizaba las divisas y las economías en pos del beneficio. Muchos ricos se hicieron más ricos incluso mientras los países se hundían; por eso la década de los años treinta nos dio novelas como Suave es la noche, Las uvas de la ira, Cuerpos viles y El camino a Wigan Pier. Finalmente, el caos llevó al auge de un gobierno extremista en Alemania, y también en otros países, generó devaluaciones competitivas y aranceles que empobrecían

a

los

países

vecinos,

guerras

comerciales,

repercusiones diplomáticas, choques fronterizos, conflictos y de ahí a los horrores de la Segunda Guerra Mundial, con decenas de millones de muertos.

Los Aliados querían impedir que volviera a suceder algo así. Así que en una reunión en Bretton Woods (New Hampshire), en 1944, negociaron los detalles de una arquitectura económica que impediría los flujos descontrolados de dinero a perpetuidad. Esperaban, de este

modo, que los gobiernos dejaran de emplear el comercio como un arma para someter a sus vecinos, e impedir a los banqueros socavar las democracias para obtener beneficios. La estabilidad que habían diseñado también pondría freno a cualquier otra guerra incluso antes de que empezara y crearía un nuevo sistema de paz y prosperidad. Miraron atrás, a los años precedentes a la Primera

Guerra Mundial, y analizaron la manera en que el comercio había florecido libremente y el orden global (al menos en las sociedades occidentales ricas) había gozado de un periodo de estabilidad. Ese sistema se basaba en el oro. El valor de la divisa de un país se determinaba por sus reservas de oro, que crecían o disminuían a medida que el comercio se expandía o se contraía y, por lo tanto, actuaba como un acelerador o freno automático en la oferta de dinero y en los precios, y equilibraba el conjunto.

Sin embargo, era imposible volver a este antiguo sistema, el patrón oro. Hacia 1944, casi todo el oro del mundo pertenecía a los Estados Unidos. Los delegados de Bretton Woods tenían que pensar en otra alternativa. El representante de Gran Bretaña, John Maynard Keynes, apoyó la propuesta de crear una nueva divisa internacional, que sería la moneda de referencia de todas las demás. A su homólogo estadounidense, Harry Dexter White, no le convencía esta idea. No podía consentir que el dólar perdiera su posición como fuerza monetaria dominante en el mundo, que tanto les había costado alcanzar. Puesto que los Estados Unidos eran el único país solvente que participó en la reunión, se salió con la suya: la moneda de referencia sería el dólar, y este, a su vez, mantendría su precio fijo en oro. Todas las demás monedas fijarían su precio en relación al dólar. Una onza de oro (unos treinta y un gramos) costaría 35

dólares.

Esa era la base fundamental del nuevo sistema financiero. El Tesoro de Estados Unidos garantizaba que si un gobierno extranjero le llevaba 35 dólares, siempre podría comprar una onza de oro. En suma, Estados Unidos prometía a todo el mundo que tendría dólares suficientes para financiar el comercio internacional, y también que conservaría una reserva de oro suficiente como para que esos dólares siempre fueran inherentemente valiosos. No se necesitaban metales preciosos si el dólar era tan bueno como el oro.

Los demás países también adquirieron compromisos. Prometieron que, si deseaban cambiar el valor de su divisa de forma notable, solo lo harían con la aprobación de una nueva institución llamada Fondo

Monetario Internacional. Eso impediría que los dictadores manipulasen sus divisas para arruinar a los países vecinos y atizar los conflictos. Y con el fin de evitar que los especuladores trataran de atacar el sistema de divisas fijas, se fijaron obstáculos significativos para dificultar el flujo de dinero entre distintos países.

El dinero podía viajar, pero solo en forma de inversiones a largo plazo, y no para especular a corto contra divisas o bonos del Tesoro de un país determinado.

Para comprender cómo funcionaba este sistema, imaginemos un petrolero, un barco de transporte de petróleo, con sus tanques llenos. Si el petrolero solo tiene un enorme tanque, entonces el combustible que almacena se desplaza hacia adelante y atrás en oleadas muy grandes, lo que puede desestabilizar el barco e incluso causar su naufragio. Así era el sistema existente después de la Primera Guerra Mundial, cuando las oleadas de dinero especulativo hicieron que la democracia se tambaleara y cayera. Con el sistema de Bretton Woods, los delegados diseñaron un nuevo petrolero en el que el material se repartía en varios tanques más pequeños, uno por país. Así, el barco transportaría la misma cantidad de petróleo, pero de una manera distinta. El líquido podía agitarse dentro de cada uno de los pequeños compartimentos, pero no tendría el ímpetu suficiente como para perjudicar la integridad de todo el barco. Y si uno de los tanques tenía una fuga, eso no amenazaría todo el cargamento. Era posible trasladar el petróleo de un tanque a otro, pero (a riesgo de llevar la metáfora hasta el absurdo) para eso hacía falta el permiso del capitán, y el dinero tenía que transportarse a través de las tuberías oficiales del barco.

Todo esto es difícil de imaginar para alguien que solo haya conocido el mundo desde la década de los ochenta, porque ahora vivimos en un sistema muy distinto. El dinero fluye incesantemente entre países, olfateando las oportunidades de inversión en China, Brasil, Rusia o dondequiera que estén. Si una divisa está sobrevalorada, los inversores enseguida detectan su debilidad y se unen como una manada de tiburones alrededor de una ballena enferma. En una crisis global, el dinero busca la seguridad del oro o de los bonos del Tesoro estadounidense. Cuando hay prosperidad económica, infla los precios de las acciones en todas partes, en su incesante búsqueda de un mayor rendimiento. Estas oleadas de capital líquido son tan poderosas que pueden arrastrar a los gobiernos, excepto a los más fuertes. Los ataques especulativos prolongados

contra el euro, el rublo o la libra esterlina, habituales en las últimas décadas, no habrían sido posibles en el sistema de Bretton Woods, que se diseñó específicamente para impedir que tuvieran lugar.

Sorprendentemente, una de las mejores evocaciones de este sistema, que hace mucho que ya no funciona, es la película Goldfinger de 1959, con James Bond como protagonista y basada en una novela de Ian Fleming. Un agente soviético trata de desestabilizar el sistema financiero occidental interfiriendo con las reservas de oro. En el libro, «M», el jefe del servicio secreto británico, envía a Bond al Banco de Inglaterra, donde encuentra al coronel Smithers («el coronel Smithers tenía exactamente el mismo aspecto de alguien llamado coronel Smithers»), cuyo trabajo consistía en vigilar que las reservas de oro de Gran Bretaña no salieran del país.

«El oro y las divisas respaldadas por el oro son la base de nuestro sistema de crédito internacional —le explicaba Smithers a 007—. Solo sabemos cuál es la verdadera fuerza de la libra, y los demás países solo pueden saberlo si conocen la verdadera tasa de cambio que sostiene nuestra divisa». El problema, según añadía el coronel, es que el Banco de Inglaterra solo puede pagar mil libras por una barra de oro, el equivalente al precio de 35 dólares por una onza de oro que se pagaba en Estados Unidos, mientras que esa misma barra de oro vale un 70 por ciento más en India, donde hay una elevada demanda de joyería de oro. Así pues, es altamente provechoso hacer contrabando de oro, sacarlo del país y venderlo en el extranjero.

El villano Auric Goldfinger ideaba un ingenioso plan: era dueño de incontables tiendas de empeño en toda Inglaterra, compraba joyas de oro a los ciudadanos británicos que necesitaban dinero y, luego, fundía el oro, lo metía en la carrocería de su Rolls-Royce,

conducía hasta Suiza y allí lo volvía a fundir y lo enviaba en avión a la India. Al actuar así, Goldfinger no solo perjudicaba la divisa y la economía británicas, sino que también lograba beneficios con los que financiar a los comunistas y otros maleantes. Casi una sexta parte de los 3000 empleados del Banco de Inglaterra se dedican a impedir este tipo de tinglados, según le decía Smithers a Bond, pero Goldfinger era demasiado listo para ellos. Se había convertido en el hombre más rico de Inglaterra, y tenía depositada en un banco de las Bahamas su fortuna de 5 millones de libras en barras de oro.

«Ese oro, en su mayor parte, pertenece a Inglaterra. El Banco no puede hacer nada al respecto, así que le pedimos que traiga al señor Goldfinger y nos lo entregue, señor Bond, para recuperar ese oro.

¿Está usted al corriente de la actual crisis de divisas y los tipos de cambio altísimos? Por supuesto que sí. Bien, Inglaterra necesita ese oro, y cuanto antes, mejor».

En esta aburrida pero importante sección introductoria (spoiler: Bond derrota a Goldfinger, pero no antes de verse involucrado con la mafia de Chicago, impedir un audaz ataque contra Fort Knox y seducir a una lesbiana «que jamás había conocido a un hombre antes»), el coronel Smithers disecciona la cuestión filosófica que yace en la base del sistema de Bretton Woods. Según los estándares modernos, Goldfinger no hacía nada malo, aparte, quizá, de evadir impuestos. Compraba oro al precio que la gente estaba dispuesta a aceptar y, luego, lo vendía en otro mercado, donde la gente pagaba más por el mismo oro. Era su dinero y su oro. ¿Cuál era el problema? Simplemente engrasaba los mecanismos del comercio y asignaba el capital con eficiencia allí donde podía utilizarse mejor,

¿no es cierto?

Pues no, porque Bretton Woods no funcionaba así. El coronel Smithers considera que el oro no solo pertenece a Goldfinger, sino también a Gran Bretaña. El sistema creía que el propietario del oro no era el único que podía decidir qué hacer con ese oro. Según el conjunto de reglas cuidadosamente diseñadas, las naciones que habían creado y garantizado el valor del dinero también tenían derecho sobre ese dinero. Es decir, restringieron los intereses de los

dueños del dinero en favor de los intereses de todos los demás. En Bretton Woods, los Aliados, que estaban ansiosos por evitar los horrores de la depresión de entreguerras y de la Segunda Guerra Mundial, decidieron que, en el comercio internacional, los derechos de la sociedad prevalecían sobre los derechos de los dueños del dinero.

Se trata solamente de un elemento de las numerosas medidas que se pusieron en práctica en los años treinta y cuarenta para garantizar el pleno empleo y mejores servicios para alcanzar la estabilidad y la prosperidad. La legislación del New Deal en Estados Unidos limitaba muchísimo los derechos de los bancos a la hora de especular, mientras que el estado del bienestar de Gran Bretaña ofrecía sanidad universal y educación gratuita para todo el mundo.

Estas innovaciones tuvieron un notable éxito: el crecimiento económico en la mayor parte de países occidentales no sufrió prácticamente ninguna interrupción a lo largo de las décadas de 1950 y 1960, y se introdujeron increíbles mejoras en la sanidad pública y

las infraestructuras. Todo eso, sin embargo, no fue barato, y hubo que incrementar los impuestos para pagarlo: los fans de los Beatles recordarán que George Harrison cantaba en «Taxman» que el Gobierno se llevaba 19 chelines por cada uno que él conservaba, lo cual era un reflejo preciso de la cantidad de sus ingresos que iba a parar a las arcas del Tesoro. La gente rica trataba de ocultar su dinero y pagar menos impuestos, pero gracias a los compartimentos separados del petrolero, eso resultaba difícil a menos que uno se mudara físicamente de sitio (como los Rolling Stones, que se fueron a Francia a grabar Exile on Main Street).

La opinión de la gente acerca del innovador sistema de los tanques dependía de si pagaban impuestos elevados o si pertenecían al grupo de población que disfrutaba de mejoras sin precedentes en sus niveles de vida. Los Beatles y los Stones claramente odiaban el sistema, igual que Rowland Baring, heredero de la dinastía de banqueros Baring, tercer conde de Cromer y gobernador del Banco de Inglaterra entre 1961 y 1966. «El control de los intercambios constituye una violación de los derechos de los

ciudadanos —escribió al Gobierno británico en 1963—. Por lo tanto, lo considero una práctica éticamente equivocada». Opinaba que el propietario del dinero debía poder hacer lo que a él se le antojara (pues, casi invariablemente, se trataba de hombres) y que el Gobierno no debería limitar sus oportunidades al impedir que el dinero viajara al extranjero. Baring pensaba que el sistema de los tanques separados en el petrolero era un error. A los capitanes no se les debería permitir que impidieran que el petróleo se derramara allí donde su propietario quisiera, sin importar el peligro que podía causarle al barco.

Lo más curioso es que «M» opinaba lo mismo. En Goldfinger, le dice a Bond que no entiende lo que explica el coronel Smithers.

«Personalmente, creía que la fuerza de la libra esterlina dependía de lo mucho que trabajásemos todos, y no de cuánto oro teníamos —

dice con ese falso sentido común de alguien que insiste en que sus puntos de vista están por encima de la política—. Sin embargo, probablemente esa sea una respuesta demasiado fácil para los políticos, o más bien demasiado difícil». La City de Londres, el centro financiero de la ciudad, compartía esa opinión: los banqueros estaban convencidos de que la valoración de los activos debía quedar en manos de los mercados y que los políticos no tenían que interferir en ella.

Una de las principales razones por las que este punto de vista estaba tan extendido en la City era, probablemente, que el nuevo sistema de Bretton Woods restringía con dureza su capacidad de ganar dinero. Antes de la Primera Guerra Mundial, la libra esterlina inglesa había sido la divisa más importante del mundo, y los banqueros de la City se habían beneficiado mucho de la financiación del comercio global. Los que trabajaban duro, se movían deprisa y tenían las conexiones adecuadas habían amasado verdaderas fortunas. Después de dos guerras mundiales, Gran Bretaña se había empobrecido, y ahora el dólar era la principal divisa mundial; los banqueros ingleses no tenían mucho que hacer.

«Era como conducir un coche potente a treinta kilómetros por hora al hablar —se lamentaba un banquero de su etapa al frente de

un gran banco inglés—. La banca estaba anestesiada. Era como una vida onírica». La gente llegaba tarde al trabajo, se iba temprano y perdía el tiempo con largas comidas regadas por el alcohol. Un banquero recuerda que pasaba la hora del almuerzo en el río. Se iba hacia Greenwich en transporte acuático, se comía sus bocadillos y se tomaba una cerveza, volvía a subirse al barco, bebía más cerveza y regresaba a su puesto de trabajo. El viaje de ida y vuelta, sin el menor objetivo, le llevaba dos horas, pero a nadie le importaba demasiado, porque, de todos modos, no había mucho trabajo que hacer. Y así al menos le daba el aire. Los trabajadores de la City no cobraban mucho, pero tampoco tenían trabajos exigentes. A los bancos les parecía que no era elegante robar clientes a la competencia, y lo cierto es que los clientes que ya tenían tampoco invertían mucho. Hasta bien entrada la década de los sesenta, en amplias zonas de la City aún se veían las cicatrices que habían dejado las bombas alemanas en Londres, dos décadas antes. En los edificios destrozados que antaño acogían centros neurálgicos del comercio y del intercambio de valores crecían cosechas enteras de adelfas, entre las que jugaban grupos de niños desatados. ¿Para qué tomarse la molestia en reconstruirlos, si los edificios nuevos tampoco tendrían propósito alguno?

Para cualquier persona familiarizada con la larga historia de Londres, esto suponía un error. En la colina de la orilla norte del Támesis había un punto de intercambio y comercio incluso antes de que llegaran los romanos. Roma simplemente formalizó la realidad al colocar allí su capital y bautizarla como Londinium (todavía puede visitarse un anfiteatro romano en el sótano del Guildhall, si le interesa lo bastante y la tarde está lluviosa). Y es fácil entender por qué lo hicieron: Londres es perfecta para el comercio. Es fácil de defender, tiene vías de agua y un barco puede remontar el Támesis y llegar a la ciudad.

Mira hacia el mar, hacia el mundo; no gira la cabeza hacia el territorio interior, Inglaterra. Allí pueden descargar mercancías y venderlas a los oriundos de los territorios interiores, que se acercarán a comprarlas; o conservarlas en Londres, antes de vendérselas a los mercaderes extranjeros. La City es la interfaz entre

Gran Bretaña y el resto del mundo; el Támesis y los océanos convirtieron a Londres en una ciudad rica, y enriquecerse era el objetivo de Londres. Estrictamente hablando, ni siquiera es la capital de Inglaterra; esa es Westminster, una ciudad distinta un poco más arriba que se ha fusionado con Londres físicamente, pero no filosóficamente. Westminster vive obsesionada por las minucias de la vida británica, pero Londres siempre ha tenido su propia vida política, dominada por las grandes instituciones financieras, más interesadas en Manhattan o Mumbai que en Machynlleth o Maidenhead.

Las empresas londinenses, y no el Estado británico, fueron las primeras en conquistar la India, África y América del Norte.

Financiaron el ferrocarril y los barcos de vapor que unieron los continentes y aseguraron los cargamentos que viajaban en ellos. Y si los acuerdos de Bretton Woods no permitían que la City financiara el comercio, competir por los negocios allá donde quisiera (que es lo que sucedió después de la Segunda Guerra Mundial), entonces, ¿qué objeto tenía todo eso?

Lo más molesto era que, al mismo tiempo, Nueva York vivía una expansión sin precedentes. Gran parte de los negocios que antes tenían lugar en Londres (el comercio, el intercambio de bonos, todo lo que Londres consideraba su derecho de nacimiento) ahora estaba en manos de los descarados recién llegados de Wall Street. Londres se había visto obligada a limitarse únicamente al papel de centro financiero de Gran Bretaña y del reducido puñado de colonias y excolonias conservadoras que se aferraban a la libra esterlina. Y eso no era nada divertido.

El hecho de que Londres estuviera a punto de morir como centro financiero resultará difícil de imaginar para cualquiera que ahora contemple sus relucientes cañones de cristal y acero o que se una al ejército de empleados que vive fuera de la ciudad pero cruza el puente de Londres en la penumbra de un día de entresemana, al amanecer. Pero en los cincuenta y los sesenta, la City apenas estaba presente en la conversación nacional. Las voluminosas historias sociales de los animados años sesenta apenas mencionan lo que

sucedía en el antiguo puesto comercial romano, y es extraño, porque se tramaba algo muy importante y que cambiaría el mundo para siempre, mucho más que los Beatles, Allan Sillitoe o David Hockney, y que quebraría las rígidas y severas reglas del sistema de Bretton Woods. Es el momento en que se empezó a cavar el túnel de Moneyland, cuando los pioneros que poblarían ese país se dieron cuenta de los beneficios que podían sacar al adentrarse en ese túnel.

Para cuando Ian Fleming publicó Goldfinger, los compartimentos del gran petrolero de la economía mundial, supuestamente estancos, ya tenían filtraciones. El problema era que no todos los gobiernos extranjeros confiaban en que los Estados Unidos cumplieran con su compromiso de utilizar el dólar como una divisa internacional imparcial. Y la verdad es que su incredulidad no era irracional, pues Washington no siempre actuaba como un árbitro neutral. En los años inmediatos de posguerra, el Gobierno estadounidense había secuestrado las reservas de oro de la Yugoslavia comunista, y los países del bloque oriental, preocupados, se acostumbraron a depositar sus dólares en bancos europeos, en lugar de llevarlos a Nueva York. El Fondo Monetario Internacional, con sede (por aquel entonces y todavía ahora) en Washington, estaba dominado (igual que hoy) por su principal accionista y se negaba a ayudar a la reconstrucción de la Polonia comunista. De manera similar, cuando Gran Bretaña y Francia trataron de recuperar el control del canal de Suez en 1956, Washington, que no aprobaba la maniobra, congeló su acceso a los dólares y puso fin a la reconquista. No se trataba, pues, de las acciones de un árbitro imparcial.

En esa época, Gran Bretaña iba de una crisis a otra. En 1957, subió muchísimo los tipos de interés y restringió el uso de la libra esterlina en un intento de proteger su moneda (la «crisis de las divisas y los altos tipos de interés» de los que el coronel Smithers le hablaba a James Bond). Al no poder utilizar la libra para trabajar, los bancos de la City empezaron a emplear la divisa, y obtuvieron los dólares necesarios de la Unión Soviética, que los tenía almacenados en Londres y París, para evitar caer bajo el poder de la presión norteamericana. Resultó un movimiento de lo más provechoso. En Estados Unidos había límites al interés que los bancos podían cargar en los préstamos de dólares; en Londres, no. En Estados Unidos, los bancos estaban obligados a conservar algunos dólares en sus reservas por si los préstamos no se devolvían, pero en Londres, no.

Los bancos habían descubierto un agujero en los compartimentos estancos del petrolero de Bretton Woods; si utilizaban dólares fuera de

los Estados Unidos, las agencias reguladoras norteamericanas no podían tocarlos, y a las británicas no les importaba. Esos dólares sin nacionalidad (que llegaron a conocerse como «eurodólares», quizá por la dirección de télex «Euro» de uno de los bancos de propiedad soviética) viajaban entre países sin el menor problema, igual que en los viejos tiempos. Y las leyes no podían seguirlos.

Los funcionarios estadounidenses trataron de impedirlo, y el controlador de las divisas (que administraba el sistema bancario federal) abrió una oficina permanente en Londres para inspeccionar lo que hacían las ramas británicas de los bancos norteamericanos.

Pero no tenían ningún poder al otro lado del Atlántico, y el distrito financiero local no les prestó ayuda. «No me importa —dijo Jim Keogh, el responsable del Banco de Inglaterra encargado de supervisar esos bancos— si Citibank está evitando las normativas estadounidenses en Londres. No me interesaría especialmente saberlo. Si el equipo del controlador de divisas cree que puede convertir Londres en parte su jurisdicción, les deseo buena suerte».

Le dijo a un banquero extranjero, medio en broma, que en Londres podía hacer lo que le viniera en gana mientras «no lo hiciera en las calles y asustara a los caballos». La suma total de dinero implicado no era muy grande en comparación con las cifras que circulaban en Nueva York entre los bancos estadounidenses, pero crecía un tercio cada año. Por fin Londres había encontrado una nueva línea de ingresos.

Casi de forma simultánea (y sin la menor conexión, excepto quizá por el hecho de que la rebeldía estaba en el aire en esa época), los oyentes de las radios británicas accedieron a un puñado de nuevas cadenas. En esa época, solo la BBC estaba autorizada a emitir

legalmente en el Reino Unido, y era bastante conservadora a la hora de compartir la música de nuevos artistas pop con sus audiencias.

Los adolescentes querían escuchar a gente nueva y excitante como Nero and the Gladiators o B. Bumble and the Stingers, y la reticencia de la BBC a emitir sus canciones les resultaba frustrante. Los dueños de barcos con ánimo emprendedor detectaron una oportunidad.

Anclaron sus naves fuera de las aguas territoriales de Gran Bretaña, establecieron equipos de radio y empezaron a emitir música pop para los oyentes británicos.

Mucha gente llamó a esos operadores de radio piratas, pero otros se

referían a ellos de otra manera: «offshore», porque estaban fuera del puerto, denominación que era mucho menos divertido pero más precisa. Los barcos estaban situados más allá del confín de la costa británica y fuera de la jurisdicción de las autoridades. Las estaciones de radio situadas más allá de las aguas territoriales estaban presentes físicamente, igual que cualquier otra emisora, porque era fácil sintonizar sus emisiones en la radio, pero legalmente estaban ausentes y eran muy difíciles de erradicar.

El concepto de un ente que actúa «fuera de la jurisdicción», legalmente ausente pero físicamente presente, resultó muy útil, y también se empezó a utilizar para describir transacciones financieras. Los bancos que movían eurodólares sin regular tenían dos conjuntos de cuentas. En uno, se reflejaban las típicas transacciones aburridas, las libras que se sometían a los controles de cambio y demás. Estas transacciones se consideraban «onshore» y se realizaban dentro de la jurisdicción legal. El otro conjunto de cuentas era para el mercado de los nuevos eurodólares piratas y aventureros, el petróleo que había logrado escapar de los compartimentos estancos y que ahora se almacenaba en la sentina del petrolero de Bretton Woods. Dichas transacciones se calificaban de «offshore», fuera de la jurisdicción, como si tuvieran lugar fuera de las aguas territoriales británicas y Gran Bretaña no tuviera capacidad legal para interferir en ellas. Los dos conjuntos de transacciones se producían en el mismo punto geográfico, la City de Londres, pero, legalmente, unas se producían en un lugar alejado,

donde las reglas no se aplicaban. Y este concepto, la idea de

«offshore», un paraíso para las transacciones irregulares, de un lugar en que los activos están legalmente fuera de la jurisdicción donde están presentes físicamente, es esencial para nuestra historia.

Sin él, Moneyland no existiría.

El mercado de eurodólares offshore inyectó algo más de vida a la City de Londres a finales de los años cincuenta, pero no mucho. Las emisiones grandes de letras y bonos aún tenían lugar en Nueva York, y eso era una lata. Especialmente porque, a menudo, las compañías prestatarias eran europeas, al igual que la gente que prestaba el dinero; sin embargo, eran los bancos estadounidenses los que se llevaban las enormes comisiones por esas transacciones.

Los gobiernos y empresas europeos querían pedir dinero prestado, pues había mucho que reconstruir, y sus economías crecían

rápidamente, pero a los banqueros de Londres no les parecía bien que los europeos no se llevaran tajada del negocio. En concreto, había un banquero muy enfadado: Siegmund Warburg.

Warburg era un forastero en el cómodo mundo de la City. En primer lugar, porque era alemán. Y en segundo, porque creía que el objetivo de un banquero de la City era buscar negocios. No estaba dispuesto a quedarse sentado y aceptar un puesto secundario en el cártel de los grandes bancos de la City. Vivía para hacer tratos. Era conocido porque, para él, una comida no era suficiente para todas las relaciones y contactos que quería mantener en un día, así que había días en que almorzaba dos veces, con distintos comensales en cada ocasión. Fue Warburg quien introdujo la idea de las compras hostiles en Gran Bretaña, a pesar de la desaprobación de los bancos y negocios tradicionales de la City. Viajaba mucho e incrementaba continuamente sus contactos, y en 1962 se enteró por un amigo que tenía en el Banco Mundial que unos 3000 millones de dólares circulaban fuera de Estados Unidos, moviéndose de un lado a otro en las sentinas del petrolero, listos para quien quisiera utilizarlos.

Warburg decidió que sería él. Había sido banquero en Alemania en la década de 1920 y sabía cómo establecer tratos en divisas

extranjeras vinculados a los bonos del Tesoro de un país. ¿Por qué no podían hacer lo mismo ahora?

La compra de bonos es un contrato de financiación a largo plazo en el que un prestatario pide prestada una cantidad fija de dinero a cambio de la promesa de pagar una tasa de interés fija y devolver el dinero cuando concluya el plazo del contrato. Los bonos son herramientas esenciales de financiación de las empresas y los países. Hasta ese momento, si una empresa quería solicitar dólares, tenía que hacerlo en Nueva York. Sin embargo, Warburg estaba seguro de que sabía dónde encontrar una porción sustancial de esos 3000 millones de dólares que campaban a sus anchas más allá de las fronteras de Estados Unidos. En concreto, estaban en Suiza, y se preguntó cómo podría utilizar ese dinero.

En Suiza había mucho dinero. Los suizos llevaban años en el negocio de custodiar enormes cantidades de dinero y activos para los extranjeros que deseaban evitar impuestos, al menos desde la década de 1920, cuando Francia incrementó sus niveles fiscales hasta el 72 por ciento. Entre ese momento y la Segunda Guerra Mundial, la cantidad de dinero que fue a parar a Suiza se multiplicó por diez y, al final, ya constituía el 2,5 por ciento de toda la riqueza de la Europa

continental (y eso en una época en que la economía del continente estaba estancada). Los clientes eran sobre todo franceses e italianos que no querían pagar impuestos. Después de la Segunda Guerra Mundial, la situación de bienestar continuó y, hacia principios de la década de 1970, casi el 5 por ciento de toda la riqueza de los individuos en Europa estaba depositado en Suiza.

Llenaban el coche de billetes hasta los topes, conducían a Zúrich o a Ginebra, depositaban el efectivo en un banco discreto y seguían viajando. «Para los europeos ricos que querían evitar los impuestos, la situación era la misma que en la década de los años veinte: el país que ofrecía la protección del secreto bancario era Suiza», escribió el economista francés Gabriel Zucman en su libro de 2015

La riqueza oculta de las naciones, que analiza el rol de Suiza en la emergencia y creación de Moneyland.

No era exactamente un secreto. En el álbum de Tintín Vuelo 714

para Sídney, publicado en 1968, el megavillano Roberto Rastapopoulos secuestra a un millonario e intenta forzarlo a que le dé los detalles de su cuenta secreta en Suiza. «Conozco el nombre del banco, el nombre en el que tiene usted la cuenta; tengo ejemplos magníficos de la firma falsa que utiliza —le dice Rastapopoulos a su prisionero—. De hecho, lo único que no sé es el número de la cuenta, y eso es lo que va a decirme». A partir de ahí sigue lo que posiblemente sea la aventura más estrambótica del canon de Tintín, en la que aparecen un suero de la verdad, una erupción volcánica, extraterrestres y telepatía. Sin embargo, durante toda esa locura, el número de la cuenta bancaria en Suiza es lo único que no se revela, y es muy apropiado. Eso sí que sería una locura: después de todo, hablamos de Suiza, donde el secreto bancario está garantizado por ley desde 1934. Las cuentas bancarias suizas estaban tan protegidas que solamente tres personas conocían a sus verdaderos propietarios: dos banqueros y el dueño del dinero.

Si la existencia de grandes cantidades de dinero que estaban en Suiza para evitar los impuestos llegaba a filtrarse hasta en los álbumes de aventuras para niños, sin duda los financieros más ambiciosos de Londres estaban al tanto del asunto.

«Los ricos y los famosos, los malvados y los feos, los agentes de los servicios secretos y los mafiosos utilizaban sus cuentas bancarias para ocultar dinero a sus esposas, maridos y socios; para hacerse con los beneficios de sus empresas; para financiar pequeñas guerras y cárteles

de droga —escribió Bradley Birkenfeld, quien trabajó en la banca suiza y del que hablaremos más adelante—. No importa que el titular de una cuenta numerada en Suiza tenga que pagar una pequeña cantidad por ese privilegio y que jamás reciba ni un céntimo de intereses. La cifra total de esa cuenta era solamente para el dueño del dinero, para que soñara con él, a salvo bajo su colchón de acero suizo».

Para los banqueros londinenses de principios de los años sesenta, era una tentación: todo ese dinero metido en Suiza, estático, era justo lo que necesitaban para volver a vender bonos. Según

Warburg, bastaba con tener acceso al dinero, preparar paquetes de bonos y ofrecer préstamos, y el negocio estaba hecho. Sin duda, sería capaz de convencer a los que pagaban a los suizos para que protegiesen su dinero si les decía que ganarían intereses con la compra de sus bonos. Especialmente si ese ingreso no pagaba impuestos. Y estaba seguro de poder convencer a las empresas europeas de que tomaran prestado su dinero en lugar de pagar las elevadas comisiones que tenían que abonar en Nueva York.

Bueno, la cosa no era tan sencilla. Tenía un obstáculo por delante: el sistema de la posguerra, en el que los compartimentos del petrolero impedían que el dinero especulativo fluyera sin problemas entre los distintos países europeos. ¿Cómo iba a encontrar Warburg una manera de trasladar el dinero desde Suiza a los clientes que querían préstamos, dondequiera que estuviesen?

Seleccionó a dos de sus mejores hombres y les pidió que dieran con una solución.

Empezaron a negociar en octubre de 1962, el mismo mes que los Beatles cantaban «Love Me Do», que alcanzó el décimo séptimo puesto de las listas de más vendidos en Inglaterra. Una posición muy respetable para tratarse del primer single de una banda, aunque no precisamente espectacular. Los banqueros firmaron su contrato el 1 de julio del año siguiente, justo cuando los Beatles grababan «She Loves You», la canción que los catapultó a la fama internacional.

Esos

nueve

meses

extraordinarios

no

solo

revolucionaron la música pop, sino también la geopolítica, puesto que tuvo lugar la crisis de los misiles de Cuba y el presidente John F.

Kennedy dio su famoso discurso en Berlín, «Ich bin ein Berliner». En esas circunstancias, es comprensible que la revolución en las finanzas globales que se produjo en ese momento pasara desapercibida.

La emisión de bonos nuevos de Warburg, que más adelante se conocerían como «eurobonos», siguiendo el ejemplo de los eurodólares, estuvo liderada por Ian Fraser, un héroe de guerra escocés que se había convertido en periodista y, después, había entrado en la banca. Su autobiografía, The High Road to England,

escrita con suma elegancia, detalla los obstáculos burocráticos que hubieron de superar para que la visión de su jefe se hiciera realidad.

Él y su colega, Peter Spira, tuvieron que espabilarse para eliminar los impuestos y controles diseñados para impedir que el dinero caliente viajara de un país a otro, y hallaron la manera de seleccionar los distintos aspectos de las regulaciones y normativas de cada país que se adaptaban a los requisitos de su creación.

Si los bonos se hubieran emitido en Inglaterra, tendrían que haber pagado un impuesto del 4 por ciento, así que Fraser los emitió formalmente en el aeropuerto de Schiphol, en los Países Bajos. Si los intereses se hubiesen pagado en Inglaterra, habría habido otro impuesto, y por eso Fraser lo organizó para que se pagaran en Luxemburgo. Convenció a la Bolsa de Londres para que anunciara los bonos a pesar de que no se habían emitido ni se canjeaban en Inglaterra, y también se metió en el bolsillo a los bancos centrales de Francia, los Países Bajos, Suecia, Dinamarca y Gran Bretaña, que, lógicamente, estaban preocupados por el impacto de los eurobonos en los controles de divisas. El truco final consistió en fingir que el prestatario era Autostrade, la empresa italiana de carreteras estatales, cuando, en realidad, era el IRI, el Instituto para la Reconstrucción Industrial, una sociedad tenedora de acciones italiana. Si el IRI hubiera sido el prestatario oficial, también habría tenido que pagar impuestos en el origen, mientras que Autostrade no estaba obligada a hacerlo.

(Los banqueros de la City desarrollaron tanto su habilidad para aprovecharse de las distintas jurisdicciones que, dos años después,

incluso convencieron a la Hacienda belga de que cerrar un trato era una mera formalidad. Eso quería decir que ni siquiera necesitaban viajar a Luxemburgo para firmar los documentos definitivos y, por eso, podían organizar las cenas de celebración en Bruselas, donde los restaurantes eran aceptables, en lugar de en la tierra baldía gastronómica que era Luxemburgo en aquel entonces).

El efecto acumulativo de este juego de Twister jurisdiccional fue que Fraser había creado un bono de lo más conveniente, que daba un buen tipo de interés y sobre el que nadie tenía que pagar

impuestos, y que podía transformarse en dinero en cualquier lugar.

Era la expresión última de transacción offshore. «El quid de la cuestión es que los bonos tienen que ser totalmente anónimos, los cupones deben pagarse sin deducir impuestos y los bonos al término del plazo se pagan en su totalidad sin hacer preguntas», escribió.

Eran lo que hoy se conocen como «títulos al portador». Quienquiera que lo tuviera encima, era el dueño; no había el menor registro de propiedad, ni obligación de informar del activo, que no estaba inscrito en ninguna parte. Los eurobonos de Fraser eran como la magia. Antes de ellos, con la riqueza oculta en Suiza no se podía hacer gran cosa, pero ahora podían comprar esos fantásticos pedacitos de papel, llevarlos a cualquier parte, canjearlos donde les viniera en gana y, mientras tanto, los propietarios cobraban intereses sin ningún tipo de impuesto. Evadir impuestos y, además, ganar dinero: era como llevar un cheque de viajes que pagase un interés de mil dólares.

Hacía casi medio siglo que no se había puesto en marcha un negocio tan ambicioso como ese en la City de Londres y, durante un breve periodo de tiempo, pareció que iba a fracasar por la razón más tonta del mundo: nadie sabía grabar las intrincadas placas necesarias para imprimir los bonos. Por suerte, aparecieron dos ancianos impresores checos que sabían hacerlo; lo único que faltaba era que los directores del banco firmaran los pedazos de papel.

«Había una máquina en Bruselas que podía firmar doce certificados a la vez, porque tenía doce plumas mecanizadas —recordaría Spira décadas más tarde—. Pero, básicamente, la empresa tenía que mandar un equipo de tres o cuatro personas a Luxemburgo durante una semana para que firmasen los bonos. Esto da fe de la estúpida burocracia de esa época».

¿Y quién compraba el invento mágico de Fraser? Bueno, eso era más

bien secreto, puesto que las ventas las gestionaban, sobre todo, los banqueros suizos, que no soltaban prenda acerca de quiénes eran sus clientes. Pero Fraser lo tenía bastante claro. «Los principales compradores de estos bonos eran individuos, generalmente de Europa del Este, pero también de América Latina, que querían convertir parte de su fortuna en un activo móvil, por si tenían que irse rápidamente, para meter los bonos en un maletín —escribió Fraser—. Aún había migraciones masivas de las poblaciones judías supervivientes de Europa central, que iban hacia Israel y Occidente. A ellas se le añadían las habituales migraciones de dictadores sudamericanos defenestrados, que se dirigían al este. Y en Suiza se guardaba todo este dinero».

Más tarde, los historiadores restarían importancia al papel de Fraser y afirmaron que los políticos corruptos (esos «dictadores sudamericanos defenestrados») habían supuesto poco menos que una quinta parte de la demanda de esas primeras emisiones de bonos. Pero Fraser tampoco exageraba: los dictadores caídos quizá procedían de América del Sur, pero no todos ellos habían nacido allí.

A principios de los años sesenta, mucha gente había saqueado Europa durante la Segunda Guerra Mundial y había puesto a buen recaudo su fortuna en Suiza, antes de irse hacia Argentina y otros destinos. Debió de ser muy frustrante para los criminales de guerra nazis tener un montón de dinero en Suiza y no obtener ningún rendimiento de sus riquezas. Al fin, gracias a Ian Fraser y a su equipo, existía un método libre de riesgos e impuestos para que su dinero secreto empezara a generar más dinero.

En cuanto a las cuatro quintas partes de clientes restantes que compraron bonos, estaban compuestas por los habituales evasores de

impuestos (los banqueros los llamaban «dentistas belgas», profesionales con altos niveles de ingresos que desviaban una parte importante de su renta a Luxemburgo o Ginebra), que también acogieron este nuevo modelo de inversión con los brazos abiertos.

Para Fraser, no era sorprendente. En sus memorias, cuenta que el

«tío Eric» (Eric Korner, uno de los empleados con más experiencia de Warburg) tenía un intermediario en Zúrich al que llamaba siempre que una empresa que era cliente del banco iba a anunciar buenos resultados. Korner se metía el negocio en el bolsillo antes que el resto del mercado, y así se ganaba un dinero bajo mano libre de impuestos, a costa de su cliente, mientras que, al mismo tiempo,

incrementaba el dinero ingresado en Suiza que podía gastar en nuevas emisiones de bonos.

Estamos solo en el umbral del túnel a Moneyland. Funciona así: primero hay que obtener dinero (quizá lo hemos robado o hemos eludido impuestos o, simplemente, lo hemos ganado); luego, se oculta y, por último, se gasta. Previamente, se podían llevar a cabo dos de estos tres pasos, pero nunca los tres a la vez. Podía obtenerse dinero y gastarlo, pero era arriesgado. O bien obtener dinero y ocultarlo, pero se quedaría para siempre en Suiza y resultaba imposible disfrutar de él. Moneyland liberó la riqueza y permitió que saliera de su prisión; no importaba de dónde venía el dinero, y el ciclo de robar, ocultar, gastar funcionaba a perpetuidad.

Es el terrible secreto que subyace en lo más profundo de los eurobonos. Todo esto fue posible gracias a las comunicaciones modernas (el telegrama, luego el teléfono y el télex, después el fax y, finalmente, el correo electrónico) y constituye el lado oscuro de la revolución de las comodidades que llamamos globalización.

No digo que no hubiera clientes con un legítimo deseo de privacidad financiera. Como Fraser dejó claro en sus escritos, entre los primeros clientes había judíos europeos que habían ocultado su dinero en Suiza para impedir que los nazis se hicieran con él y que, finalmente, habían encontrado una manera de sacarle rendimiento.

El problema era que la privacidad, la movilidad y la conveniencia de los eurobonos que atrajo a los supervivientes del Holocausto que se trasladaban a Tel Aviv también atrajo a los dentistas de Amberes, a los banqueros que compraban y vendían información secreta en Londres y a los nazis de Buenos Aires. En Suiza, el dinero de los dueños

legítimamente asustados se mezcló con el dinero de los tramposos, que querían evitar pagar impuestos, y también con el dinero de los malvados, fruto del saqueo y la rapiña. El eurobono era muy práctico para todo aquel que tuviera dinero que ocultar, sin importar su origen.

Ese fue el instante en que los primeros ricos abrieron la puerta del jardín mágico de Moneyland; el momento en que un puñado de astutos banqueros de Londres crearon de la nada un país virtual

donde, si uno era lo bastante rico, sin importar quién o de dónde procedía el dinero, las leyes ya no se aplicaban. Los belgas de a pie pagaban impuestos sobre sus nóminas, pero los dentistas podían permitirse abrir cuentas secretas en Suiza y evitar esos impuestos y, al mismo tiempo, obtener intereses de ese dinero. Los habitantes saqueados de Europa del Este trabajaban para reconstruir sus países destrozados, mientras que los nazis que les habían robado no solo se quedaban el dinero fruto de sus crímenes, sino que además obtenían pingües beneficios.

Como veremos, el hecho de que tanto los habitantes del Primer Mundo que quieren evitar pagar impuestos como los cleptócratas del Tercer Mundo sean ciudadanos de Moneyland es clave para entender por qué es tan difícil hacer algo al respecto. Todo el mérito es de Ian Fraser y de los colegas de Warburg.

Ese primer trato ascendió a 15 millones de dólares. Pero en cuanto superaron los obstáculos para que el dinero saliera de la jurisdicción de un país, nada impediría que más y mayores cantidades de dinero siguieran el mismo camino. Durante la segunda mitad de 1963, se vendieron 35 millones de dólares en eurobonos. En 1964, ya había 510 millones de dólares en el mercado. En 1967, superó por primera vez los mil millones de dólares y ahora es uno de los mercados más grandes del mundo. Hasta las empresas estadounidenses abandonaron Nueva York a causa de sus pesadas normativas y empezaron a emitir eurobonos, aunque eso requirió muchos movimientos nuevos en el juego de Twister, necesarios para esquivar los intentos de los gobiernos por mantener algún tipo de control en las salidas de dinero caliente. Por suerte, un tratado impositivo favorable entre los Países Bajos y Estados Unidos permitió a las corporaciones estadounidenses endeudarse mediante empresas subsidiarias creadas a tal fin (innecesarias para cualquier otra función) en unas diminutas islas caribeñas, las Antillas neerlandesas, con el objetivo de que no tuvieran que pagar impuestos de ningún tipo.

¿Qué significaba eso para el petrolero con los compartimentos

separados que se había creado en Bretton Woods? Fue como si los dueños del cargamento hubieran diseñado su propio sistema de tuberías, lo que les permitía mover el petróleo de un tanque a otro sin el permiso ni el conocimiento del capitán. Pero aquí termina la metáfora, debido a la naturaleza del dinero. Esos dólares se escaparon a un territorio sin jurisdicción, y allí evitaron las normativas,

regulaciones

e

impuestos

que

el

gobierno

estadounidense les imponía. Pero seguían siendo dólares y, por eso, con 35 aún se podía comprar una onza de oro. El problema que surgió se debía a que los dólares no se comportan como el petróleo.

A menos que uno lo utilice para algo, el petróleo sigue siendo petróleo, y nada más. No hace nada más. Pero los dólares se multiplican.

Si ingresamos un dólar en un banco, este lo utiliza como garantía para prestar dinero a alguien más, lo que quiere decir que hay más dólares: el nuestro y el que otra persona ha pedido prestado. Y si esa persona pone su dólar en otro banco, y ese banco lo presta, los dólares se multiplican, y así sucesivamente. Y, puesto que cada uno de esos dólares vale nominalmente una cantidad fija de oro, Estados Unidos tendría que haber seguido comprando cada vez más oro para satisfacer la demanda potencial. Sin embargo, de haberlo hecho, se habría visto obligado a comprar el oro con dólares, lo cual significaría que existirían aún más dólares, que a su vez se multiplicarían y generarían una mayor compra de oro y más dólares hasta que, al final, el sistema se colapsaría bajo el peso del simple hecho de que no tenía sentido. No le resultaría posible hacer frente al dinero situado fuera de toda jurisdicción. Es como si el petróleo en el tanque no solo se moviera demasiado, de un compartimento a otro, sino que además duplicara su volumen cada vez que lo hacía.

Quizá al lector ya se le ha ocurrido qué significa todo esto. Los gobiernos extranjeros tenían derecho a comprar oro a 35 dólares la

onza, pero cada vez había más y más dólares, y la cantidad de oro era siempre la misma. Las sencillas reglas de la oferta y la demanda insisten en que debería haber aparecido un mercado negro tarde o

temprano, del mismo modo que siempre surgen tasas de cambio extraoficiales en las dictaduras que tratan de controlar el precio del dólar. Un gobierno extranjero podía adquirir oro a 35 dólares la onza y luego revenderlo en el mercado abierto a cambio de eurodólares.

Después, utilizaría los eurodólares para comprar más oro estadounidense a 35 dólares la onza y lo revendería con beneficios, y así hasta el infinito. Básicamente, funcionaría como la estafa de Goldfinger, pero sería enormemente más beneficiosa y sin necesidad de pasar lingotes de contrabando en un Rolls-Royce ni jugar al golf con 007, y solamente estaría limitado a la cantidad de dinero que Washington estuviera dispuesto a perder. El único límite de la estafa era la voluntad de los participantes de no aprovecharse hasta el final de un sistema obviamente debilitado y fallido.

El Gobierno estadounidense trató de defender el precio del oro en dólares, pero todas las restricciones impuestas al movimiento de dólares hacían que resultara más interesante conservar los dólares en una cuenta en Londres, lo cual generaba más dinero offshore y más presión contra el precio del oro en dólares. Y allí adonde iban los dólares, los banqueros los seguían. Para los bancos estadounidenses, Gran Bretaña empezó a portarse más o menos como China para los fabricantes norteamericanos de hoy. La City tenía regulaciones más flexibles y políticos más benevolentes que Wall Street, y a los bancos les encantaba. En 1964, once bancos estadounidenses tenían oficinas en la City. En 1975, ya eran cincuenta y ocho. Para entonces, no obstante, Washington ya había aceptado lo inevitable y dejó de permitir la compra de oro a 35

dólares la onza. Fue el primer paso en el desmantelamiento sistemático de todas las barreras de protección creadas en Bretton Woods.

La cuestión filosófica sobre quién era realmente el dueño del dinero (la persona que lo había ganado o la nación que lo había creado) ya tenía respuesta. Gracias a los amables banqueros de Londres y Suiza, si uno tenía dinero podía hacer con él lo que le viniera en gana, y ningún gobierno podía impedírselo. Si lo intentaban, la situación empeoraba; era como si trataran de cerrar

una tubería que perdía petróleo apretándola con fuerza: saldría más y

más rápido. El dinero seguía fluyendo al extranjero, por mucho que los funcionarios trataran de impedirlo. Mientras un solo país tolerase las cuentas offshore, como hacía Gran Bretaña, los esfuerzos de las demás naciones quedaban en nada. (Si alguien hubiera prestado atención a Keynes cuando propuso crear una divisa internacional en Bretton Woods, esto no habría sucedido).

Así pues, este fue el origen de la inevitable tensión entre el dinero sin fronteras y los Estados con fronteras. Si las leyes se detienen en la frontera de un país, pero el dinero entra y sale a su antojo, los dueños de ese capital pueden adelantarse a cualquier movimiento de los reguladores. Si un boxeador está confinado al espacio que marcan las cuerdas del ring, mientras que su adversario puede entrar y salir, saltar y agacharse desde cualquier dirección, sin detección ni previo aviso, está claro quién se llevará el gato al agua.

Las innovaciones que empezaron con Warburg no se quedaron en los simples eurobonos. La pauta básica podía replicarse hasta el infinito. Bastaba con identificar una línea de negocio que procurase dinero a los clientes y al banco. Se buscaba en todo el mundo la jurisdicción con la mejor legislación para ese negocio en concreto (Liechtenstein, las Islas Cook, Jersey) y se establecía allí su base nominal. Si no se encontraba la jurisdicción con el tipo de normativa flexible que se precisaba, entonces se amenazaba o sobornaba a quien hiciera falta para modificar esas regulaciones a placer. El propio Warburg hizo esto cuando explicó al Banco de Inglaterra que, si no flexibilizaba su normativa y rebajaba sus impuestos, se llevaría el banco a otro lugar, quizá a Luxemburgo. Abracadabra, las reglas cambiaron y los impuestos, en este caso sobre las transacciones, se eliminaron.

La reacción del mundo a esta novedad también fue de lo más predecible. Una y otra vez, los países tratan de recuperar el negocio que han perdido a manos de empresas pantalla en el extranjero (como hizo Estados Unidos al abolir la normativa que los bancos esquivaban cuando se trasladaban a Londres) y, de este modo, el mundo real se parece cada vez más al paraíso fiscal que los banqueros de Warburg crearon. Los impuestos se han reducido, las normativas son más flexibles, los políticos son menos severos, y todo esto para seducir al dinero inquieto para que se instale en un país y no en otro. El motivo es sencillo. Una vez se logra que un país y sus leyes se doblegen ante lo que necesita el dinero, el negocio acude allí y el resto de países se afanan en flexibilizar sus normativas. Es el tinglado de Moneyland, que siempre busca el menor número de normativas o las más flexibles para beneficiar a los que tienen dinero para invertir;

nunca tratan de hacerlas más severas.

Puede que Moneyland no tenga ejército ni bandera ni fronteras, ni ninguna de las características de una nación, pero sí tiene un idioma: el del eufemismo. En cuanto pasamos tiempo con los abogados y contables que ejercen de guardianes legales de Moneyland, empezamos a familiarizarnos con ese vocabulario, que se desliza por una balanza de creciente ilegalidad: «fricción fiscal»,

«planificación de sucesión», «neutralidad impositiva», «comisiones»,

«pagos de facilitación». Al cabo de un rato, empezaremos a hablar igual.

Entonces, ¿cuánto dinero hay ahí afuera, oculto tras la empalizada de los circunloquios? Es difícil contestar a esa pregunta.

El dinero es invisible, y un ejército de gente muy inteligente, imaginativa y bien pagada se ocupa de que siga siéndolo. Es como la materia oscura y, al igual que ella, solo puede estudiarse analizando sus efectos sobre los objetos que sí vemos.

Gabriel Zucman, el economista francés que lleva años estudiando la banca suiza, ha tratado de calcularlo. Ha analizado las anomalías estadísticas derivadas del secreto bancario y estima que, en 2014, un 8 por ciento de toda la riqueza financiera del mundo se encontraba en paraísos fiscales: eso equivale a 7,6 trillones de dólares, de un total de 95,5 billones de dólares. Cerca de un tercio de esa cantidad se encuentra en Suiza, y el resto se reparte entre Singapur, Hong Kong, las Bahamas, Jersey, Luxemburgo y otros lugares. Y eso no incluye los activos no financieros que también

están en manos de empresas pantalla en paraísos fiscales, como obras de arte, yates, propiedades inmobiliarias y joyas, que según él ascenderían a otros 2 billones de dólares. (Esto no significa necesariamente que dichos activos se encuentren en Suiza, Hong Kong, las Bahamas y otros paraísos fiscales. Están legalmente presentes en dichas jurisdicciones, pero, físicamente, se encuentran en otro sitio. No pueden comprarse muchas cosas en Jersey, la verdad, a menos que uno tenga debilidad por el dulce de azúcar).

Cuando visité su despacho en la Universidad de California, en Berkeley, Zucman me explicó que las anomalías se deben a que los países publicitan abundantemente las inversiones de dinero extranjero (como las casas en Londres, los apartamentos en Nueva York y las villas en la Riviera francesa), pero no suelen anunciar con el mismo

entusiasmo la salida de capitales. Esto significa que la cantidad de dinero que entra en un país no suele coincidir con la cantidad que sale. «Nuestro planeta tiene una deuda neta, una deuda financiera neta, que por supuesto no es posible que exista a un nivel global», afirma. Si plasmamos los flujos de entrada y salida de dinero de todos los países en una enorme hoja de cálculo, las sumas deberían cuadrar, porque las entradas son las salidas de dinero de otro país, pero no es así. Es como si en la lista de posiciones de inversión financiera faltara una entrada. Hace falta añadir otro país en esa hoja de cálculo para que las columnas cuadren, y estaría entre Mónaco y Mongolia. No parece mal sitio para Moneyland; encaja a la perfección.

Zucman no es el único que ha intentado trazar el mapa de Moneyland. James Henry, economista estadounidense, elaboró una hipótesis con una cifra mucho más alta para el volumen de dinero oculto. Según él, en 2010 ascendía a entre 21 y 32 billones de dólares. Empleó metáforas astronómicas para explicar la enorme y asombrosa complejidad de su tarea. «El sistema subterráneo que tratamos de medir es el equivalente económico de un agujero negro astrofísico. Igual que los agujeros negros, la bolsa de dinero oculto es virtualmente invisible, y puede resultar peligroso para los observadores acercarse demasiado —escribió en 2012 en un artículo sobre el tema—. Nos enfrentamos a los grupos de interés más atrincherados de toda la sociedad. Después de todo, no hay grupo de interés más rico y poderoso que los ricos y poderosos».

Moneyland ha afectado a los países de maneras bien distintas.

Los ciudadanos ricos de América del Norte y Europa son dueños del total más elevado de dinero oculto, pero esto supone una proporción relativamente baja de su riqueza total, gracias al gran valor de sus economías. Zucman estima que el valor de la riqueza extraterritorial asciende a un 4 por ciento en el caso de Estados Unidos y a cerca del 10 por ciento en Europa occidental. Sin embargo, para Rusia el valor de la riqueza fuera del alcance del Gobierno ascendería al 52 por ciento. En África (en conjunto), el total supone el 30 por ciento.

En los países del Golfo, asciende a un asombroso 57 por ciento.

«Para los oligarcas de los países en vías de desarrollo, no democráticos, es muy fácil ocultar sus fortunas. Eso les otorga enormes incentivos para saquear sus países, y no existe la menor supervisión», explica Zucman.

Así es como nació Moneyland: las regulaciones protectoras del mercado se desactivaron y el dinero quedó libre para circular por el mundo. Ahora, vamos a visitar a algunos de los guardianes del recinto.

**3. La reina del Caribe** La isla Nieves es un puntito cubierto de vegetación y nubes que emerge entre las aguas donde el Atlántico se encuentra con el Caribe. Su superficie es ligeramente mayor que la de Manhattan, y la población es de solo 11 000 habitantes. Cuando se independizó del Reino Unido en 1983, como la mitad más joven de la federación de San Cristóbal y Nieves, su futuro económico no era nada halagüeño.

Simeon Daniel era el primer ministro de Nieves en esa época, y su trabajo consistía en asegurarse de que sus habitantes vivían bien, pero la despensa se vaciaba a pasos agigantados. Años más tarde, reflexionaba: «No teníamos muchas oportunidades para ganarnos la vida bien». Pero Daniel guardaba un as bajo la manga.

Durante las negociaciones por la independencia, había insistido en obtener el mayor nivel de autonomía posible. Su isla tal vez era pequeña, pero la constitución federal le otorgaba un control casi total sobre sus propios asuntos. Y de repente, un golpe de Estado en Liberia dio lugar a una oportunidad potencialmente lucrativa para una nación con la actitud adecuada. Los armadores estadounidenses pagaban generosamente por una «bandera de conveniencia», para que sus barcos navegaran con esa bandera y evitaran así las regulaciones estadounidenses, y se asustaron ante la posibilidad de que la bandera de Liberia ya no les diera acceso a esa posibilidad.

Un abogado norteamericano, Bill Barnard, fue el primero en señalar a Daniel las posibilidades que se abrían ante su gobierno. «El señor Barnard y su equipo sentaron las bases de toda la infraestructura —recordaría Daniel—. Escribieron el borrador y prepararon el texto de la ley, para que se aprobara en la Asamblea de Nieves».

En cuanto comprendió lo flexible que era el Gobierno de Nieves, Barnard desarrolló unos planes mucho más ambiciosos que un mero registro portuario. ¿Por qué ayudar solamente a los armadores de barcos a esquivar las leyes, cuando se puede ayudar a más gente?

Barnard llevó a Nieves hacia el negocio de los secretos. Su compañía, que más tarde recibiría el nombre de Morning Star, obtuvo el monopolio exclusivo para comerciar con los productos de la isla.

Importaba abogados estadounidenses que cocinaban un delicioso ramillete de privilegios financieros, que Nieves copiaba obedientemente en su menú legal. Barnard no me ha devuelto llamadas ni ha contestado a mis correos electrónicos, pero parece que, para escribir el borrador de la constitución de Nieves, su equipo se inspiró en la del Estado de Delaware, en Estados Unidos. Se aprobó en 1984. Un año más tarde, llegó un decreto de confidencialidad, que prohibía a todo el mundo compartir información financiera con quienquiera que no estuviera autorizado.

La isla ya estaba lista para levantar la persiana, y la cosa no se detuvo ahí.

David Neufeld es uno de los numerosos abogados estadounidenses que han contribuido a reforzar el sistema financiero de la isla a lo largo de los años. En 1994, redactó una ley para Nieves que introducía una versión de la innovadora ley de sociedades de responsabilidad limitada de Wyoming, que él mejoró añadiendo aspectos de otras leyes que pensaba que le gustarían a sus clientes. «Hicimos una selección —me dijo—. Jugábamos a ser Dios, con todos los respetos. Obviamente, mi creación es un poco menos ambiciosa que la Creación divina. No me tomé el séptimo día de vacaciones; esa es la diferencia entre Dios y yo, que él trabaja más rápido».

Las ideas que Neufeld y otros han incorporado en la legislación de Nieves la han convertido en una fortaleza formidable para todo aquel interesado en proteger sus activos. Nieves no reconoce las sentencias de tribunales extranjeros, así que cualquier reclamación legal tiene que hacerse ante los tribunales de la isla. Pero para eso, hay que ingresar una provisión de 100 000 dólares como prueba de

que se tienen buenas intenciones. Si el delito que se quiere denunciar tuvo lugar más de un año antes del momento en que se presenta frente al tribunal, el caso se desestima automáticamente. Y

aun si tuviera éxito, la información que se obtiene es limitada.

Nieves no pide que sus empresas conserven documentos financieros en la isla, y no se enfrentan a ningún requisito como informes, auditorías o informes financieros. Una empresa extranjera puede cambiar su sede a Nieves cuando sus dueños así lo deseen y una empresa de Nieves puede trasladarse donde quiera. Sea como sea, no es necesario informar en el registro mercantil de la isla quién es el propietario de la empresa. Se trata de un dato que solo atañe a los accionistas y al agente registrado, y no se divulga sin una orden del juez.

Los abogados que diseñaron estas barreras se han ganado bien la vida gracias a sus innovaciones y están bastante orgullosos de su labor. «Juntamos un equipo de unas diez personas, de todos los puntos de Estados Unidos, y esencialmente nos reuníamos una vez cada dos semanas durante una hora y media. Literalmente, empezamos por el principio del código legal y lo repasamos al pie de la letra —afirma Shawn Snyder, un especialista en fondos fiduciarios de Florida que dirigió la evaluación más reciente de las leyes de la península, según me dijo—. Cuando trabajo con mis clientes, siempre les digo que hay una nueva regla de oro para la protección de activos: el que tiene oro, gana».

Los grupos de presión existen en todas partes, pero aquí se encuentran en su estado más desnudo y descarnado. Los abogados estadounidenses redactan borradores de leyes que la Asamblea legislativa de Nieves transforma en legislación para que los abogados ganen dinero y Nieves ingrese comisiones. Es una relación puramente transaccional. Huelga decir que Nieves no exige pagar impuestos a las empresas que acoge (a menos que uno quiera, porque también puede ser una ventaja), pero la isla es mucho más

que un paraíso fiscal. Es un paraíso para todo: un ejemplar en miniatura de las docenas de jurisdicciones que han brotado para servir a Moneyland y para acoger los activos de todo el que tenga suficiente dinero como para permitirse sus servicios.

A día de hoy, hay aproximadamente unas 18 000 estructuras empresariales en la isla, un número mucho más alto que la cifra de habitantes de Nieves. El sector genera unos 5 millones de dólares al año en ingresos y el Gobierno gana otros 5 millones al año en

comisiones, sin contar los impuestos que pagan los abogados, contables y demás trabajadores que el sector financiero de Nieves necesita. Quizá no parezca demasiado, pero para una isla cuya población no supera la de un pueblo pequeño, no es un mal sistema para ganarse la vida. No es de extrañar que el antiguo presidente, Daniel, esté tan contento por haber plantado la semilla. «El sector de servicios financieros ha contribuido a generar los recursos económicos necesarios para que Nieves crezca y sus habitantes prosperen», escribió.

Nieves prospera a base de alquilar su soberanía a los ricos que creen que en Estados Unidos hay demasiados litigios, que las mujeres se llevan demasiado en los acuerdos de divorcio y que los abogados esperan en fila india para desplumar a los que tienen éxito. Estas creencias se han generalizado entre los ricos, y Moneyland les ha dado el poder para hacer algo al respecto.

Hace mucho tiempo, si los estadounidenses ricos pensaban que su país tenía una tendencia excesiva a los litigios, buscaban un grupo de presión para influir en un partido político y que cambiase las leyes. Si pensaban que sus esposas se llevaban demasiado dinero después del divorcio, trataban de convencer a los legisladores para que modificasen las leyes. Tal vez les llevaba un tiempo, y no era un sistema perfecto, pero así era la democracia.

Ese proceso de compromiso desigual y de negociaciones ha sido reemplazado por las estrategias de protección de bienes. En lugar de esforzarse por cambiar las leyes, han decidido eliminar la posibilidad de que estas los alcancen. Si uno lleva una vida normal, tendrá que hacer frente a la posibilidad de una demanda o de un acuerdo de divorcio, tal y como exige la ley estadounidense. Pero si es lo bastante rico, puede evitar la jurisdicción de su país y meterse por el túnel de Moneyland, donde su dinero quedará oculto de todos los demás.

«No me gusta la palabra oculto. El dinero está protegido, no oculto. No hay nada que ocultar. Mírelo por el otro lado: hay muchas mujeres que solo se casan por dinero. Están con un hombre pero no lo quieren, solo permanecen a su lado por el dinero. La gente siempre encuentra una forma u otra de proteger sus activos —me dijo Laurie Lawrence, asesor financiero del Gobierno de Nieves y, antes de eso, secretario permanente de Economía durante más de dos décadas—. Cualquier médico en Estados Unidos sabe que se expone a una demanda por negligencia profesional que podría arruinarlo. Así que toma medidas para proteger sus activos, por si acaso. Para no perderlo todo si pasara

algo».

Los abogados que redactaron las leyes de Nieves están encantados con el fruto de su trabajo, pero los que se enfrentan a las estructuras de la isla desde fuera no están tan impresionados, ni mucho menos. En 2013, una mujer rusa obtuvo la compensación más elevada hasta ese momento mediante un acuerdo de divorcio de la historia de Inglaterra (53 millones de libras), después de que sus abogados desentrañaran la compleja red de empresas pantalla que su marido había creado para tratar de negarle acceso a los bienes que habían acumulado a lo largo de los diecisiete años que había durado su matrimonio.

Los nombres de la pareja no se divulgaron en el juicio, como es habitual en la mayoría de procesos de divorcio en Inglaterra, pero los detalles de las empresas pantalla de su marido se hicieron públicos. Había empleado tres empresas en Nieves para ocultar que era dueño de cuatro carísimas propiedades en Londres, entre otras cosas. «El caso es toda una pantomima, con el marido como un titiritero en la sombra. A los abogados de la esposa les ha costado una fortuna (casi 1,4 millones de libras y contando) a los abogados de la esposa viajar por todo el globo para tratar de seguir la pista de los bienes del marido, todos ellos adquiridos durante el matrimonio»,

escribió la juez Eleanor King en su veredicto. La esposa ganó, pero

¿es justicia lo que solo puede permitirse alguien capaz de pagar 1,4

millones de libras para obtenerla?

En Florida, la batalla por el divorcio entre el millonario de las tecnológicas Robert Oesterlund, nacido en Finlandia, y su esposa galesa, Sarah Pursglove, fue todavía más impresionante, según se reveló con detalle en un largo artículo publicado en 2017 en el New York Times. El diario afirmaba que Oesterlund había ocultado su notable fortuna tras un «sistema financiero mundial que solo servía a los más ricos… [con] un único objetivo: que parezca que la gente más rica del mundo posee lo menos posible». Por suerte para Pursglove, pudo contratar los servicios de Jeffrey Fisher, un abogado muy hábil que asaltó las defensas de Oesterlund desde ángulos en los que nadie había reparado antes. El artículo ofrece una fascinante oportunidad de sumergirse en la realidad de la protección de bienes; inevitablemente, en el caso se vieron implicadas las empresas pantalla radicadas en Nieves.

«Empezaron a surgir hará unos doce años; yo diría que alrededor del

2005. Y ahora hay cada vez más —me dijo Fisher en una llamada telefónica desde West Palm Beachz—. He hecho esto durante mucho tiempo. Fui fiscal, y sé cómo se oculta el dinero y qué hacen los ricos para proteger sus fortunas. Mi enfoque para llegar a los activos que están protegidos por empresas radicadas en lugares como Nieves es el siguiente: no trato de ir a Nieves y que me den el dinero, porque eso es perder el tiempo. Han aprobado leyes y desarrollado estructuras y dinámicas para impedirlo y hacer que cueste mucho dinero y se tarden años y años y años. Nosotros empleamos enfoques más creativos para que, digámoslo claramente, suelten la pasta».

El problema es que si no podemos permitirnos contratar a alguien como Jeffrey Fisher, que aparece repetidamente en las listas de los mejores abogados de divorcios de Estados Unidos, no tenemos la menor oportunidad. «En la mayoría de casos, si alguien no sabe lo que tiene entre manos, va a perder. Y si no dispone de los recursos necesarios para deshacer la insidiosa estructura que han

montado, también va a perder —añadió—. Tiene que comprender que el sector dedicado a la protección de bienes mueve billones de dólares, no miles de millones. Son billones de dólares.

Esencialmente, se dedican a encontrar maneras para estafar a los acreedores legítimos con el objetivo de que no cobren una deuda legítima. Ese es el negocio de esta gente, aunque ellos lo llamen de otra forma, inviertan un montón de dinero y lo difundan como quieren».

Eso no sería un problema tan grave si los usuarios de los servicios de Nieves solo fueran estadounidenses ricos con ganas de ocultar su dinero a ojos de sus conciudadanos. Sin embargo, igual que ocurrió con los eurobonos de Warburg, el peculiar negocio de la isla atrae a criminales y tiranos de todo el mundo. El dinero del mal siempre se mezcla con el dinero robado. Piense en una estafa, cualquiera, siempre que sea compleja e internacional, y seguro que habrá un lugar como Nieves implicado en ella.

Navinder Sarao, el intermediario británico condenado en 2016

por «tomar el pelo» a los mercados estadounidenses durante el

«Flash Crash» de 2010 (cuando el Dow Jones perdió más de 600

puntos en minutos, en parte porque Sarao dio órdenes falsas de bajar los precios y borró temporalmente billones de dólares de los valores de las acciones estadounidenses), desvió sus beneficios a dos fondos

registrados en Nieves, uno de ellos llamado Fondo de Explotación de Mercados NAV Sarao. En lo que fue el fraude fiscal más grande de Inglaterra, un grupo de conspiradores obtuvo 100

millones de libras engañando a famosos para que invirtieran en tecnología ecológica falsa. El dinero se enviaba y se blanqueaba en estructuras empresariales radicadas en Nieves. «Este caso implica una

trama

cuyas

características

principales

son

la

pura

deshonestidad, una planificación sofisticada y un grado asombroso de codicia —resumió el juez en la sentencia contra los estafadores a finales de 2017—. El tiempo que ha llevado investigar y presentar pruebas contra los acusados se debe enteramente a lo elaborado y complejo de su fraude».

Otro fraude con valores que se juzgó en 2015 en Nueva York enviaba dinero a través de Nieves, igual que una estafa con acciones juzgada en Jersey en 2017. Un estafador particularmente indignante robó 161 millones de dólares de 600 000 estadounidenses vulnerables mediante una estafa basada en préstamos nominales que estuvo en funcionamiento durante una década hasta 2014, en los que cargaba intereses del 700 por ciento, ocultándose de nuevo tras empresas radicadas en Nieves. «La supuesta operación de los

“prestamistas de Hydra” consistía en poco menos que un servicio que enviaba el correo desde direcciones en Nieves o Nueva Zelanda a sus oficinas en Kansas City, Misuri», declaró la oficina del Fiscal de Nueva York Sur.

Si buscamos «Nieves» en la página web del Departamento de Justicia, los ejemplos se amontonan. Aparece un sistema de blanqueo de capitales de hasta 250 millones de dólares que alguien utilizó para manipular ilegalmente el precio de las acciones estadounidenses, y

después ocultó que era dueño de su compañía gracias a las estructuras de Nieves. Hay una demanda civil para recuperar bienes contra un empresario nigeriano acusado de estafar cientos de millones de dólares, lavarlos a través de los Estados Unidos y luego emplearlos para comprarse un yate de 80 millones de dólares llamado Galactica Star. Se sirvió de empresas radicadas en Nieves para ocultar la propiedad de su jet privado (el caso sigue abierto en Nigeria, donde lo acusan de robar 1 700 000 millones de dólares; él lo niega todo). En 2012, el Departamento de Justicia embargó un apartamento en Manhattan y una propiedad en Virginia que se habían adquirido gracias a los sobornos pagados a la familia del antiguo presidente de Taiwán, que también se había servido de una empresa en Nieves para ocultar que se trataban de sus propiedades.

Fuera de Estados Unidos, los departamentos de justicia no suelen hacer tanta publicidad de sus éxitos, pero las hemerotecas revelan la existencia de casos y acusaciones muy similares por todo el mundo.

Gracias a los documentos que los revolucionarios sacaron del río Dniéper en 2014, sabemos que el expresidente de Ucrania, Víktor Yanukóvich, ocultó que tenía minas de carbón mediante empresas en Nieves. El dinero que los policías corruptos robaron de los presupuestos rusos, un crimen denunciado por el abogado anticorrupción Sergei Magnitsky, quien más tarde murió encarcelado cuando le denegaron tratamiento médico, pasaba por las cuentas de un banco letón que en realidad pertenecían a una empresa de Nieves. Según los artículos publicados por la valiente periodista de investigación Jadiya Ismaylova, miembros de la familia gobernante de Azerbaiyán poseían empresas de teléfonos móviles y minas de oro cuya propiedad, en parte, se hallaba también en Nieves. No es muy sorprendente que los blogueros que trataban de atacar la reputación de Emmanuel Macron cuando era candidato a la presidencia francesa durante las elecciones de 2017 se inventaran una empresa en Nieves (La Providence LLC, supuestamente bautizada por la escuela a la que asistió el presidente) y afirmaran que allí ocultaba su dinero. La acusación era falsa, pero se difundió ampliamente porque tener una empresa en Nieves es precisamente el tipo de cosa que un político corrupto haría.

Jack Blum es un veterano investigador de corrupción que fue fiscal en el Subcomité Antimonopolios del Senado durante catorce años, y, por desgracia, está familiarizado con la isla. «Los directores y funcionarios no tienen la menor responsabilidad fiduciaria, y no se exige ni el más mínimo registro acerca del lugar o la fecha de fundación de las

empresas. Así que si alguien descubre que hay una empresa de Nieves implicada en su caso y nos dirigimos a Nieves para pedir información, podríamos pasarnos horas torturando a todo el comité directivo y nadie sabría nada —me contó mientras tomábamos café en su casa de Annapolis, en Maryland—. Si decide ir allí perderá el tiempo, porque no descubrirá gran cosa. —Y lo repitió una vez más, por si no me había quedado claro—: No descubrirá nada allí».

Aun así, una de las pocas ventajas de ser un escritor freelance es que decido cómo emplear mi tiempo. Y me encantan los retos, así que me compré un billete de avión y fui a comprobarlo por mí

mismo. Quizá podría descubrir algo allí donde los demás habían fracasado. ¿Quién sabe?

Para viajar desde Miami hasta la isla de San Cristóbal hay que volar durante tres horas y, luego, tomar un taxi hasta la capital, Basseterre, lo cual supone unos diez minutos más. Basseterre es una ciudad tranquila, con casas de no más de dos o tres pisos, donde los vecinos charlan de un lado al otro de la calle, las gallinas corretean por los callejones y los vendedores ambulantes ofrecen camisetas de Bob Marley o bolsitas de caña de azúcar a los pasajeros que descienden de los gigantescos cruceros.

Desde allí hay que tomar un transbordador que rodea las costas del sur de la isla, donde las olas del Atlántico llegan sin obstáculo y el mar se embravece, hasta que llegamos al refugio de nuestro destino y las aguas vuelven a calmarse. La isla de Nieves ofrece una hermosa estampa al verla desde el agua. Sus suaves colinas se elevan hacia una cumbre que casi siempre permanece oculta entre nubes blancas. Parece cubierta de nieve, y quizá por eso sus descubridores españoles la bautizaron como Nuestra Señora de las Nieves, cuyo nombre se acortó hasta formar el actual Nieves.

En el siglo XVIII, fue un centro de producción azucarera y de tráfico de esclavos del Imperio británico. También allí nació Alexander Hamilton, el primer secretario del Tesoro estadounidense que hoy se ha convertido en un inesperado icono de la cultura pop.

Durante el siglo XIX, cuando las colonias más importantes tenían poblaciones más grandes y acceso al transporte, Nieves perdió su prominencia y, entonces, quedó subordinada a San Cristóbal. Para cuando se independizó, apenas era un puerto secundario, y supuso prácticamente un logro que Barnard y sus abogados la encontraran.

Al norte de Charleston, la liliputiense capital de Nieves, se encuentra el Four Seasons, un hotel y resort de lujo que ayudó a que los turistas con dinero conocieran Nieves cuando abrió sus puertas, a principios de la década de 1990. Ahora, los ricos clientes que visitan los hoteles de cinco estrellas de la isla y aquellos que utilizan sus

productos de protección de activos suelen ser prácticamente los mismos.

Charleston es una ciudad extraña para el paseante, sobre todo para el que haya investigado el sector financiero de Nieves, pues muchas de las empresas implicadas en sus sociedades pantalla tienen sus razones sociales y sus oficinas en un área bastante reducida. Las empresas que ocultan la implicación de la familia dirigente de Azerbaiyán en las industrias del oro y de las telecomunicaciones tienen sus oficinas en el edificio situado frente al muelle. A unos diez metros en esa misma calle, se encuentra el edificio Edith L. Solomon, cuyo cartel ha perdido varias letras, y que era la sede de la empresa de préstamos de Idaho que terminó en un escándalo financiero. A treinta metros al norte está la oficina Morning Star, donde radican las empresas dueñas de treinta y seis casas en Inglaterra, incluida una de Mayfair con vistas a Hyde Park.

En total, más de 300 propiedades en Inglaterra y Gales son de empresas de Nieves, y casi todas tienen sus oficinas en un área que ocupa más o menos la extensión de un estadio de fútbol.

Me interesaba especialmente investigar dos empresas que aparecían como dueñas de varias cuentas bancarias en Letonia utilizadas para blanquear miles de millones de dólares desde Rusia.

La trama fue denunciada en 2014 por los periodistas de investigación del Proyecto de Información de Crimen Organizado y Corrupción (OCCRP, por sus siglas en inglés), quienes la bautizaron como «la lavandería rusa». La dirección de las empresas era la Suite B, Hamilton Development, Charlestown, que también es la oficina de la Empresa de Fondos Nevis Internacional (NITC, por sus siglas en inglés). Pero en la ciudad nadie sabía decirme dónde se encontraba.

Pregunté en la Comisión de Regulación de Servicios Financieros (FSRC), donde la recepcionista me informó de que tenía que subir la colina.

Tardé una hora y me costó lo mío subir por la colina del volcán inactivo que es el Pico Nieves, una caminata animada tan solo por

algún mono ocasional que se detenía a contemplar mi ascenso. Por desgracia, cuando llegué al punto que me había indicado la

recepcionista, la gente que había allí no tenía ni idea de qué hablaba y me dijeron que me había equivocado de dirección. Debía bajar la colina y luego seguir por la carretera de la costa, pasar el Four Seasons y a la izquierda estaba Hamilton Development, la dirección que buscaba. Una vez allí, también me dijeron que se trataba de un error, y la recepcionista de esa oficina se ofreció gentilmente a llamar al número de la NITC que constaba en las páginas amarillas.

La empleada que descolgó el teléfono se negó a decirme dónde estaba la empresa y a darme la menor información acerca de las empresas sobre las que quería preguntarle.

—No soy un ladrón —le dije, por fin.

—Pero yo eso no lo sé, ¿verdad? —contestó ella, y colgó.

En busca de respuestas más generales, me reuní con Heidi-Lynn Sutton, reguladora de la Comisión de Servicios Financieros de Nieves. Es la persona responsable de asegurarse de que los criminales, los funcionarios corruptos o los evasores fiscales no se aprovechen de las estructuras financieras de la isla: es decir, tiene una gran responsabilidad. Vino acompañada de tres colegas. Los cuatro se sentaron frente a mí en una sala de reuniones en su oficina, como si me entrevistaran para un puesto de trabajo.

Le pregunté por qué el Departamento de Estado de los Estados Unidos había sido tan duro con Nieves en su último informe. La Oficina

de

Asuntos

Internacionales

de

Estupefacientes

y

Cumplimiento de la Ley emite un informe anual sobre los esfuerzos de distintas jurisdicciones en la lucha contra el blanqueo de capitales y los crímenes financieros. En 2017, afirmó que Nieves «era una

localización deseable para los criminales que buscan ocultar sus beneficios», y fue muy crítica con la isla por permitir cuentas bancarias anónimas, por su pétrea legislación sobre el secreto bancario y por ocultar la identidad de los verdaderos dueños de sus empresas y otras estructuras corporativas.

Sutton me dijo que la información del Gobierno estadounidense estaba desactualizada, y al hacerlo sonaba como una maestra que no logra ocultar su desprecio por un alumno especialmente tonto.

Esto me sorprendió, porque yo suponía que la información acerca de

la propiedad de una empresa en Nieves no era transparente. Le puse como ejemplo las dificultades con las que me había topado para determinar quiénes eran los accionistas de las empresas implicadas en el escándalo del blanqueo de dinero ruso. Le pareció bastante divertido que me hubiera dedicado a buscar una oficina con tanto ahínco. «¿Para qué necesita la información?», me preguntó. Cuando le expliqué que estaba relacionado con el lavado de miles de millones de dólares, se rio de mí. «No puedo decir nada al respecto.

No tengo nada que decir, de verdad».

Durante la siguiente media hora, Sutton se limitó a negar tajantemente todas las críticas que Nieves había recibido y que yo le transmitía. Las quejas de los abogados estadounidenses que afirmaban que era inútil plantear demandas en Nieves le resultaban incomprensibles. «De hecho, fueron abogados estadounidenses quienes colaboraron en la redacción de nuestra legislación, así que esto que dice me resulta de lo más sorprendente».

Seguí preguntando. ¿No era verdad que las disposiciones legales de la isla dificultaban que las mujeres obtuvieran compensaciones económicas justas en un proceso de divorcio? ¿O que las víctimas de negligencias médicas obtuvieran compensaciones? Continué. ¿No era desproporcionado pedirle a la gente que ingresara una provisión de 100 000 dólares para presentar una demanda frente a un tribunal de justicia en Nieves? «Algunos países tienen una gran tendencia al litigio. Si se quema la mano porque se le cae un poco de café encima en un McDonald's, alguien lo demandará; esta era la manera de proteger a las personas. Así evitamos que la jurisdicción de nuestros tribunales se vea bombardeada con demandas frívolas», contestó. Uno de sus colegas le pasó una nota a otro por debajo de la mesa.

Su indiferencia empezaba a irritarme, así que le pregunté a Sutton si

era consciente de que funcionarios extranjeros corruptos se habían aprovechado de las estructuras financieras de Nieves. «Que usted lo diga no significa que sea verdad». Le ofrecí ejemplos concretos: la familia gobernante de Taiwán («Eso no son más que acusaciones»); el ex presidente de Ucrania («No tengo nada que decir»); la lavandería rusa («¿Hay alguna investigación a cargo de una institución legal o una agencia pública?»). No parecía interesarle lo más mínimo que una serie de robos a gran escala se hubieran beneficiado de empresas radicadas a pocos metros de su oficina; empecé a pensar que me estaba volviendo un poco loco.

«Esto no es responsabilidad de Nieves. Sucede en todo el mundo —afirmó, convencida—. No puedo decirle que acepto que se hayan utilizado nuestras estructuras múltiples veces para facilitar cualquiera que sea la actividad que describe. No puedo aceptar que lo diga. No tengo nada que añadir a eso».

Si todo va tan bien en Nieves, le pregunté, ¿por qué la gente se inventó una empresa radicada en la isla para perjudicar al candidato francés a la presidencia, Emmanuel Macron, y hacer que pareciera un ladrón durante la campaña electoral? «No tengo ni idea, no puedo meterme en la cabeza de la gente —respondió—. Las personas se inventan cosas continuamente».

He hablado con muchísimos reguladores e investigadores a lo largo de los años, pero jamás había conocido a alguien como Heidi-Lynn Sutton. En ocasiones anteriores, mis interlocutores al menos habían mostrado una actitud de cortés disponibilidad e interés ante mis preguntas y mis preocupaciones y, a veces, incluso las compartían. Sutton se rio en mi cara, literalmente. Insistió en que los mecanismos de control de la isla eran rígidos, que su proceso de regulación era sólido y que estaba a la altura de los estándares internacionales, en todas las fases del proceso, a pesar de que todas las pruebas indicaran lo contrario. «Cuando un país es un centro financiero internacional y ofrece ciertos servicios, siempre se convierte en un objetivo. Pero eso no significa que lo que afirman sea verdad», dijo.

Es posible que tenga razón y que los ejemplos que le mencioné solo sean casos aislados y esporádicos. No tenemos ninguna evaluación independiente de la competencia de sus reguladores, ni manera alguna de conocer la amplitud de la infiltración criminal en las estructuras que ella y sus subordinados supervisan. Es posible que la minúscula fuerza policial de Nieves sea capaz de hacer frente

al crimen financiero y poner coto a las empresas que lo facilitan, en lugar de ignorarlo para atraer más negocios a la isla. Sería estupendo creer que es así.

Sin embargo, si debemos guiarnos por la experiencia de otro centro financiero, no podemos ser demasiado optimistas.

Jersey es una isla del canal de la Mancha. Si bien está justo frente a la costa francesa, más o menos forma parte de las islas británicas.

Desde la década de 1960, empleó su autonomía para establecer una industria dedicada a la evasión fiscal que, en lo que ya parece una pauta típica, se creó para ayudar a los ciudadanos británicos a ocultar su dinero y pronto se convirtió en un centro financiero por derecho propio. Jersey tiene una población diez veces más grande que Nieves, es mucho más rica y su centro offshore lleva funcionando desde hace más décadas. Pero el tiempo no lo ha convertido en un lugar más respetable. Cuando se escarba en sus secretos, lo que sale a la luz es vergonzoso.

La especialidad de Jersey son los fideicomisos. Se dice que se remontan a la Edad Media, cuando los caballeros partían a las cruzadas y querían preservar el control de sus propiedades para sus esposas e hijos. Los caballeros entregaban los bienes a un hombre de confianza a condición de que los ingresos que se generasen fueran a parar a sus hijos. Este principio tiene múltiples aplicaciones en todos los sistemas legales que se basan en el británico, incluido uno de los principales trucos de los paraísos fiscales, puesto que separa la propiedad legal de un bien de los beneficios que se derivan de dicho bien. Es decir, puede que un apartamento esté en Nueva York, y que usted viva en él, pero no tiene que ser dueño de la propiedad, ya que puede pertenecer a un fondo fiduciario en Jersey, que, por contrato, se lo entregará a sus nietos. Las ventajas de este sistema desde la perspectiva de un potencial ciudadano de Moneyland están clarísimas: si uno ya no es dueño de algo, no se le puede pedir que pague impuestos sobre dicho bien, sino solamente sobre los dividendos o beneficios que genere. Los fondos son

esenciales para la «planificación de la sucesión», el eufemismo con el que los ricos evitan pagar los impuestos de sucesiones, y a los abogados de Jersey se les da muy bien.

Igual que Nieves, Jersey se ha esforzado por conservar su ventaja competitiva copiando las innovaciones de las demás jurisdicciones. Los miembros de su Parlamento, llamado los Estados,

tradicionalmente se han contentado con aceptar los deseos de los profesionales con tal de que permanecieran en la isla. Como dijo un diputado durante un debate en 2008: «Si no cogemos el dinero nosotros, hay un montón de gente deseosa de hacerlo. No tendremos servicios sociales si no disponemos de una industria financiera».

Desde el punto de vista de Jersey, es comprensible, pero uno se pregunta quién está exactamente a cargo del país: si los diputados de los Estados o las empresas financieras y los bufetes de abogados que amenazan con irse de la isla si los primeros no hacen lo que ellos quieren.

Esta pregunta preocupaba a John Christensen, un contable del lugar contratado por el Gobierno como asesor económico en 1987.

Christensen había ido a la universidad en Inglaterra para estudiar Económicas, pero volvió a su hogar para criar a sus hijos. «Para mí, el gran problema era que los grupos de presión de la industria financiera eran tan fuertes que la única área que les interesaba desarrollar era la de los servicios financieros», me dijo. Y empezó a preocuparle que, en consecuencia, toda la isla estuviese predispuesta a ignorar comportamientos más que cuestionables.

En 1996, después de casi diez años haciendo su trabajo, un periodista de investigación del Wall Street Journal llamó a Christensen y le preguntó por un intermediario financiero que estaba radicado en Jersey. Un grupo de inversores, en su mayoría norteamericanos, afirmaban que un hombre llamado Robert Young había perdido 27 millones de dólares que eran suyos y, al mismo tiempo, sostenían que había obtenido beneficios fraudulentamente.

Decían que las autoridades de Jersey se negaban a hacer nada al

respecto. Young había trabajado en Cantrade, un banco privado propiedad del grupo financiero suizo UBS.

Christiansen se dedicó a investigar. Resultó que el presidente del comité que había optado por ignorar las demandas de los inversores había sido director de Cantrade durante cuatro años. El responsable del Gobierno de la isla había sido socio principal del bufete de abogados de Cantrade. Y los propios contables de Cantrade eran quienes tenían que encargarse de dilucidar si había habido negligencia. Curiosamente, decidieron que no. Todo era de lo más sospechoso. Cuando los abogados por fin entraron en la casa de Young, encontraron cuarenta bolsos Gucci y cinco Rolex. Solo en

diciembre de 1993, la factura de su Amex ascendía a 144 000

dólares.

Young y su contable fueron a prisión en 1998 y Cantrade abonó gran parte de las compensaciones a los inversores esquilmados en acuerdos alcanzados extrajudicialmente. Pero para los observadores fuera de la isla, no era suficiente. John Moscow, entonces fiscal del distrito de Nueva York, le dijo a un periodista que Jersey frustraba sistemáticamente sus investigaciones con sus negativas a proporcionar información. «Es increíble que estos territorios que dependen de Gran Bretaña actúen como paraísos fiscales para transacciones que ni siquiera están protegidas por la ley suiza de secretos bancarios», comentaba irritado.

Christensen habló con el periodista del Wall Street Journal sobre este caso en concreto. Cuando le dio su opinión sobre los dirigentes de la isla, le pidió que no lo citara por su nombre. «En conjunto —le dijo al periodista— están totalmente fuera de su elemento». A la sociedad de Jersey no le llevó mucho tiempo averiguar quién estaba detrás de la fuente del Journal, y no se lo perdonaron jamás. Se vio obligado a abandonar la isla e instalarse en Inglaterra, donde, al cabo de un tiempo, ayudó a fundar la Red de Justicia Fiscal, que denuncia los paraísos fiscales. Veinte años más tarde, los funcionarios de Jersey aún sostienen que sus críticas contra la isla se debían a que no lo habían ascendido en su puesto de trabajo. «Es resentimiento. Está muy muy resentido. Lo suyo sí que son conflictos

de interés», afirmó el director general de la comisión de servicios financieros de Jersey.

Jersey es un lugar pequeño, con una población de apenas 100

000 personas. Como todos los sitios pequeños, es propenso al cotilleo. Para un extranjero, quizá la saga de Christensen/Wall Street Journal/ Cantrade sea tan aburrida como los juegos de poder de la empresa donde trabaja otra persona, pero vale la pena reflexionar sobre sus implicaciones. Si la gente que es responsable del sistema financiero es la misma que gobierna y que forma parte de las instituciones políticas y los tribunales de un determinado país, entonces el potencial para generar situaciones de las que aprovecharse de la información privilegiada está clarísimo. La autonomía legal de la isla se convierte en una pantalla para disimular los embustes de los más ricos, tanto dentro como fuera de la isla. La ley se convierte en una trampa. Y según dos policías de larga trayectoria que fueron destinados a Jersey

tras muchos años en Inglaterra, las leyes de Jersey simplemente no se aplican a los que son lo bastante poderosos como para ignorarlas.

En el 2000, molestos por los informes críticos, la policía de Jersey contrató a un escocés llamado Graham Power para que dirigiera la fuerza policial de la isla. Su nombramiento y el de su adjunto, un oriundo de Ulster llamado Lenny Harper, tenían como objetivo la profesionalización de la policía de Jersey y la mejora de su imagen.

Pero sucedió precisamente lo contrario, pues las cuestiones que solo se habían apuntado en el escándalo de Cantrade salieron a la luz.

Power quedó suspendido en 2008 tras una investigación de abusos infantiles que desató titulares sensacionalistas en la prensa amarilla. Sus investigadores destaparon una serie de delitos en un orfanato y en un club de vela para jóvenes. El responsable era un hombre que, a pesar de sus antecedentes como pedófilo, había sido aceptado en la policía para ocupar un puesto honorífico. El Gobierno decidió que Power y Harper tenían que irse, pero no lo hicieron discretamente. Las declaraciones que prepararon para los posteriores juicios y la investigación pública revelaron las dificultades a las que se habían enfrentado en la policía de esa pequeña y rica

jurisdicción. Power habló del «estilo Jersey», una práctica incestuosa en la que los tratos a puerta cerrada impedían que los temas incómodos se debatieran en público.

«Había una costumbre muy arraigada de hacerse “favores”

mutuamente —escribió en una declaración—. Jersey es el hogar de una clase superior de gente que a menudo se intercambia las mismas posiciones de poder e influencia. Hay una resistencia cultural muy profunda a “cambiar las cosas”». Mientras sus policías trataban de investigar las alegaciones de abusos infantiles contra miembros destacados de la comunidad, los políticos les pedían que dejaran el tema tranquilo, porque eso perjudicaba la reputación de la isla. «Se suponía que las leyes y obligaciones válidas para todos los habitantes de la isla no lo eran para los que se encontraban en posiciones de poder», escribió Power.

La resiliencia de la élite de Jersey no es nada nuevo (quizá sea el único lugar de Europa que ha tenido el mismo gobierno antes, durante y después de la ocupación nazi), pero jamás se había descrito con tanta lucidez y detalle. Harper, el segundo de Power y el oficial que lideró la investigación de abusos infantiles, fue todavía más duro.

Llegó a Jersey en 2002, después de una larga y exitosa carrera en algunas de las regiones más duras de Gran Bretaña. «En muchos sentidos, es surrealista. Quiero decir, trabajé en Falls Road, en los centros de interrogación de Belfast y en algunas de las peores áreas de Londres y de Glasglow —me dijo por teléfono desde su casa en Escocia —. Y nada puede compararse a la época que pasé en Jersey».

Recordaba que la policía honorífica de la isla (cuyos oficiales dependen de un mando distinto) lo acosaba para que abandonara la investigación, que no podía despedir a sus lugartenientes corruptos, y muchos más incidentes que parecen fuera de lugar en un entorno tan ordenado, cuidado y de aspecto impecable como Jersey. «Sé que sueno como un comunista, como un socialista, y le aseguro que estoy muy lejos de serlo —añadió—. Pero esa pandilla, la pandilla de Jersey, […] no quiere que se cumpla la ley de manera imparcial y

justa, eso es lo último que buscan. Solo quieren que la ley se aplique de la manera que más les convenga».

El desdén no era unívoco: los políticos de Jersey también criticaron a Power y Harper. Sin embargo, al analizar la reacción de la isla a la tormenta mediática que supuso la investigación de los abusos infantiles, resulta difícil negar la afirmación de los policías: que las élites de Jersey odian la publicidad. En 2008, el juez supremo de la isla condenó a los medios por informar sobre los abusos infantiles en lugar de centrarse en los culpables que los habían cometido. «El verdadero escándalo es la denigración injustificada y desvergonzada de Jersey y de sus habitantes», afirmó el juez Philip Bailhache durante una celebración de la liberación de la isla de la ocupación nazi. Sus palabras, sin duda, eran sinceras, pero sospecho que, tras leer el próximo capítulo y descubrir cómo Jersey ayudó a los funcionarios rusos a saquear su tierra, el lector no estará de acuerdo con él.

## 4. Sexo, mentiras y vehículos offshore

En Rusia, la década de 1990 fue desastrosa. El ejército perdió la guerra contra Chechenia, una región con menos población que los soldados de toda Rusia. La economía se derrumbó. El Gobierno no podía pagar su deuda. La esperanza de vida de los hombres cayó por debajo de los sesenta años. Las epidemias se propagaban a toda velocidad. El dirigente del país era un alcohólico errático. El Gobierno recibía constantes presiones de los oligarcas y estaba endeudado con el Fondo Monetario Internacional. Aun así, el Kremlin tocó fondo tras la emisión de las noticias en la noche del 17 de marzo de 1999, a pesar de la coyuntura del país en aquel momento.

Durante varios minutos, la cadena pública RTR emitió imágenes en baja calidad pero inequívocas de un hombre desnudo, barrigón y que empezaba a quedarse calvo acariciando a dos chicas también desnudas y mucho más jóvenes y delgadas, ninguna de las cuales era su esposa. Las mujeres no fueron identificadas, pero el hombre, según el presentador, era una «persona de aspecto parecido al»

fiscal general Yuri Skuratov, que en aquel entonces se aferraba a su puesto a pesar de las presiones del presidente Boris Yeltsin para que dimitiera. La inverosímil justificación de la RTR para emitir esa abyecta grabación era que quería proteger al principal garante de la legalidad del país de un intento de chantaje. «El objetivo de la cadena pública de televisión y radio rusa es proteger los intereses

del Estado, de la sociedad y del propio fiscal general ante la posibilidad de que se utilice dicho material en perjuicio del Estado, la sociedad y el fiscal general», afirmó el canal mediante un comunicado.

La explicación de Skuratov para lo sucedido fue mucho más convincente. Dijo que el Gobierno había intentado chantajearlo con el vídeo porque querían que dejara de investigar un escándalo de corrupción que amenazaba con destruir a toda la cúpula del Estado, desde el presidente Boris Yeltsin hasta sus subalternos, y por eso habían jugado sucio con él cuando se había negado. En su investigación, los sobornos supuestamente pagados por una empresa de construcción suiza para obtener contratos de restauración de edificios gubernamentales, incluidas las cámaras del Parlamento, eran una pieza esencial. Hubo otro escándalo a resultas de este. No llamó mucho la atención, si lo comparamos con el vídeo, pero quizá era incluso más relevante, ya que implicaba mucho más dinero y se adentraba en el mismo núcleo del Estado.

En febrero, Skuratov había afirmado a algunos miembros de la Duma, el Parlamento ruso, que el Banco Central había enviado 37,6

millardos de dólares, 9,98 millardos de marcos, 379,9 millardos de yenes, 11,98 millardos de francos franceses y 862,6 millones de libras esterlinas a una empresa situada en un paraíso fiscal entre 1993 y 1998. La empresa se llamaba FIMACO, y las transferencias se habían ralentizado cuando las finanzas del país estaban en caída libre. La gran mayoría de ese dinero procedía de préstamos del Fondo Monetario Internacional, y FIMACO lo había invertido en el mercado de bonos gubernamentales, que en ese momento ofrecía unos rendimientos excelentes. El fiscal acusaba a los responsables del Banco Central de utilizar los rendimientos de dichas inversiones para

financiar sus lujosos trenes de vida, al tiempo que ocultaban los detalles de la transacción tanto al Gobierno como a los parlamentarios gracias a la pantalla que FIMACO les proporcionaba.

FIMACO estaba registrada en Jersey y, según parecía, llevaba operando (sin personal, oficinas ni presencia física de ningún tipo en la isla) desde noviembre de 1990, en los últimos días de la Unión

Soviética. Fue creada por la Bank Commerciale pour l'Europe du Nord, el mismo banco de propiedad moscovita pero situado en París cuyo «euro» en su dirección de télex pudo haber bautizado los eurodólares ya en los años cincuenta. Pero nadie sabía a ciencia a cierta por qué el banco lo había creado, puesto que las explicaciones de los responsables de la institución rusa cambiaban continuamente.

En ocasiones, decían que habían utilizado FIMACO para comprobar si los mecanismos de inversión funcionaban como era debido. Otras, que se trataba de un vehículo útil para conservar reservas de divisas extranjeras. Otras veces, incluso afirmaban que FIMACO les proporcionaba asesoramiento. Esta explicación era absurda: era imposible que FIMACO los asesorase, puesto que no tenía personal.

Era como si la Reserva Federal hubiera decidido enviar miles de millones de dólares a las islas Caimán mediante una empresa pantalla y afirmaran que la operación no solo era rutinaria y beneficiosa, sino que además los ayudaba a adquirir nuevas habilidades.

Con el tiempo, el presidente del Banco Central, Víktor Geráshchenko, admitió que FIMACO era el método utilizado para poner a salvo los activos rusos de los múltiples acreedores que tenía, incluido el FMI, al que no le gustó nada que le hubieran mentido.

Dijo que le preocupaba que si Rusia perdía las demandas de los acreedores, estos podrían hacerse con los bienes que se encontraban en el extranjero. Y por eso era útil, afirmó, ocultarlos en el agujero negro de Jersey. No era una respuesta digna, puesto que convertía a Rusia en poco más que un marido que engañaba a su mujer y enviaba su dinero a Nieves para que esta no le siguiera el rastro. Pero era mejor que la explicación alternativa: que los responsables del Banco Central sacaban tajada del tinglado.

La admisión de Geráshchenko no impidió que se especulara ampliamente con la explicación alternativa. Boris Fyódorov, que había sido ministro de Hacienda a principios de los noventa, afirmó que había preguntado por FIMACO cuando ocupaba el puesto, pero que le dijeron que no era asunto suyo. Estaba seguro de que se trataba de un sistema para obtener un porcentaje de la comisión

para los que estaban en el ajo. «Simplemente permitían que sus amigos ganaran un buen pico», dijo a los periodistas cuando se destapó el escándalo. Sin embargo, gracias al vídeo sexual de Skuratov, la cosa quedó en nada. Yeltsin suspendió del cargo al problemático y libidinoso fiscal unos días después de la emisión del vídeo en la RTR. Convencieron al Parlamento para que lo despidiera y su sustituto disfrutó de una larga y exitosa carrera tras decidir, sabiamente, interrumpir la investigación sobre el escándalo de corrupción suiza y el objetivo de FIMACO. Los casos jamás llegaron a los tribunales ni se hicieron públicos. El FMI obligó al Banco Central ruso a realizar una auditoría de FIMACO, pero se quedó en papel mojado, pues se basaba exclusivamente en datos proporcionados por el Banco Central y no se llevó a cabo ninguna investigación paralela independiente.

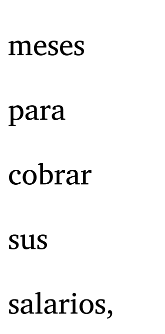
No obstante, los periodistas que siguieron investigando el caso descubrieron cosas preocupantes. Uno se fijó en que, en 1999, el Banco Central ruso tenía 86 000 empleados, en comparación con los 3

000 del Banco de Inglaterra y los 23 000 de la Reserva Federal estadounidense. Aparte de ser todo un mecenas laboral, Geráshchenko ganaba un 70 por ciento más que el banquero central más importante del mundo, Alan Greenspan, de la Reserva Federal, además de alguna cantidad extra por su papel como miembro del comité directivo de las empresas subsidiarias del banco. El Banco Central ruso parecía fuera de control, una institución capaz de negociar por su cuenta y riesgo con el dinero del Gobierno.

«Puesto que el Banco Central ruso no necesitaba que la Duma aprobase cada año su presupuesto, los directivos del banco podían invertir como les diera la gana los beneficios de las actividades de las empresas subsidiarias en Europa y los que obtenían a través de FIMACO. Al parecer, eso fue lo que hicieron —escribía el economista norteamericano Marshall Goldman en su libro The Piratization of Russia [La piratización de Rusia], publicado en 2003, acerca del fracaso de las reformas en el país—. No se trata de un simple caso de robo o saqueo del Tesoro del Estado, como sucede a menudo en algunos países de África, Asia o América Latina, sino de un ejemplo

mucho más sofisticado de abuso de la confianza doméstica e internacional, con blanqueo de dinero autorizado por el propio Estado. […] Si el director del Banco Central ruso lavaba dinero al más alto nivel, ¿cómo podemos esperar que sea un modelo de comportamiento para el resto del país?».

Es posible que utilizar FIMACO permitiera al Banco Central ruso, que es parte del Estado, evitar pagar impuestos sobre sus transacciones comerciales, y eso lo convertiría en un caso ejemplar de cómo el secretismo que ofrecen las empresas pantalla de los paraísos fiscales posibilita que hasta las instituciones e individuos más insólitos eviten el escrutinio, eludan el pago de impuestos y obtengan beneficios. Mientras los rusos de a pie se veían obligados a esperar



meses

para

cobrar

sus

salarios,

los

empleados

gubernamentales podían utilizar el dinero del Gobierno para obtener más dinero de la deuda pública emitida por el Gobierno, sin pagar impuestos al Gobierno, para luego depositar los beneficios, a través de FIMACO, en Moneyland. Este es el tipo de cosas que desilusionaron a los occidentales inocentes que habían esperado que, tras el colapso del comunismo y la desintegración de la Unión Soviética en quince repúblicas, Rusia tendría la oportunidad de construir un sistema libre, democrático y basado en el derecho por primera vez. Por desgracia, a finales de la década de los noventa, ese punto de vista solo podían sostenerlo los optimistas más ignorantes, obstinados o voluntariamente ciegos (gente como yo, de hecho). El saqueo total y absoluto del país, permitido y ocultado por paraísos fiscales como Jersey, impedía cualquier perspectiva de desarrollo y recompensaba a los responsables de que la situación hubiera empeorado.

En 1999, el Congreso de Estados Unidos convocó varias sesiones para debatir acerca del peligro del dinero sucio procedente de Rusia que se abría paso hasta el sistema bancario estadounidense. Se trataba de un riesgo muy real, puesto que recientemente se había descubierto que el Banco de Nueva York había contribuido a que miles de millones de dólares de origen ruso entraran sin ser detectados en el país, gracias a una red laberíntica de cuentas

bancarias y empresas pantalla. El Comité de la Cámara de Servicios Financieros de los Estados Unidos escuchó las declaraciones de varios expertos, incluido un exagente del KGB y varios especialistas en los mecanismos del blanqueo de capitales. Pero el testimonio más alarmante fue el de Richard Palmer, que había sido jefe de la oficina de la CIA en Moscú de 1992 a 1994. Explicó que la élite exsoviética había explotado estratégicamente el secretismo que ofrecían los centros offshore como Jersey para hacerse con todo lo que podían robar. FIMACO solo era una de los centenares, si no miles, de estructuras empresariales que se emplearon para socavar la soberanía de Rusia en beneficio de sus dirigentes.

«Los beneficios de estas operaciones se depositaban en paraísos fiscales como Suiza, Chipre, el Caribe, Panamá, Hong Kong, Irlanda y las islas británicas del canal de la Mancha, donde se proporcionaban servicios para formar empresas “no fiscalizables” —

escribió al comité—. Hay un hilo constante en todos los pasos necesarios para el saqueo de un estado. El objetivo era sacar el dinero de Rusia y mantenerlo fuera, a salvo de cualquier amenaza para

recuperarlo que intentasen los posteriores gobiernos rusos».

Ofreció numerosas pruebas, todas ellas disponibles en internet, y merece la pena leerlas en detalle, sobre todo porque advertían que el dinero que manaba de las repúblicas exsoviéticas al exterior podía constituir un peligro a largo plazo para la estabilidad y la integridad del sistema político estadounidense, algo que parece pura presciencia ahora que vivimos en la era de Manafort, Trump y Robert Mueller. Aparte de eso, la sección posiblemente más llamativa de su testimonio es cuando torpedea algunos de los mitos más optimistas de la transición postsoviética. Uno de esos mitos sería la creencia de que Rusia iba por el camino correcto, de que la vida allí era parecida a la del Chicago en la época de Al Capone y que solo había que esperar a que el país se reorganizara para que todo se solucionase.

«Para sostener la comparación de que Estados Unidos fuera similar a Rusia —escribió—, sería necesario que la mayoría de los miembros del Congreso cayeran en un pozo de corrupción masiva, así como los Departamentos de Justicia y del Tesoro, y agentes del

FBI, la CIA, el DIA, el IRS, el Servicio de Alguaciles, las patrullas fronterizas, los oficiales de policía local y estatal, la Reserva Federal, los jueces de las Corte Suprema y de los distritos judiciales, y que estos contaran con el apoyo de al menos la mitad de los bancos estadounidenses, las diversas familias del crimen organizado, los líderes de las empresas de la lista Fortune 500 y la bolsa de Nueva York. Entonces, de común acuerdo, todos ellos debían hacerse con el oro de Fort Knox y los activos federales depositados en todo el sistema financiero. Luego se harían con el control de industrias clave como el petróleo, el gas natural, la minería, los metales preciosos y semipreciosos, los bosques, el algodón, la construcción, los seguros y el sector bancario, y, posteriormente, afirmarían que esos bienes eran de su propiedad. El sistema legal tendría que anular la mayoría de la legislación contra la corrupción, los conflictos de interés, las conspiraciones criminales, el blanqueo de capitales y los fraudes económicos y debilitar las leyes contra la evasión fiscal. Esta alianza del averno tendría que gastar aproximadamente la mitad de sus miles de millones de beneficios en sobornos a funcionarios gubernamentales, y financiar a todos los partidos políticos. […] El presidente de Estados Unidos también tendría que estar informado de dichas actividades, más aún, fomentarlas, implicando a sus propias hijas y a todo su círculo íntimo político y financiero. Además, desataría una campaña para socavar la reputación y acelerar la caída del fiscal general por investigar al presidente».

Y eso no era todo, porque, por supuesto, esta distopía no se limitaba a las fronteras nacionales.

«La mayor parte de los fondos robados, los beneficios adicionales y los sobornos se enviarían a los bancos extranjeros para ponerlos a salvo. Finalmente, al mismo tiempo que sostendría que el país estaba en bancarrota y precisaba de vastas inyecciones de fondos procedentes de la ayuda extranjera para sobrevivir, la conspiración invertiría miles de millones en crecientes actividades ilegales en los países en vías de desarrollo».

Como demuestra la historia de FIMACO, y como Palmer dejó claro, es notablemente fácil saquear un país siempre y cuando uno esté al frente del mismo. Ese es el verdadero poder que confiere Moneyland, y los dirigentes de Rusia lo habían comprendido de inmediato.

Al principio, en la época de los primeros eurobonos, Moneyland era una herramienta utilizada por los occidentales ricos para ocultar su dinero a las autoridades fiscales. Estaban los británicos ricos que llevaban su dinero a Jersey; los dentistas belgas que lo enviaban a Luxemburgo; los estadounidenses que lo almacenaban en Suiza.

Esos trucos y artimañas eran fruto de las mentes de los banqueros más ingeniosos de Londres, y las habían perfeccionado los profesionales más astutos de Zúrich y de Wall Street para evolucionar en múltiples paraísos fiscales, hasta que los occidentales ricos se aseguraron de que su dinero estaba a salvo de las autoridades fiscales más amenazadoras y con los mejores recursos del planeta. Era ilegal, posiblemente, pero poca gente diría que se trataba de algo malvado.

Sin embargo, la verdadera revolución tuvo lugar cuando estas estratagemas se desplegaron en países sin una legislación sólida o sin instituciones políticas consolidadas como las de Occidente.

La creación de Moneyland tras la Segunda Guerra Mundial, cuando el capital estaba constreñido por el sistema de Bretton Woods (los compartimentos del tanque de petróleo de la economía mundial), fue el resultado de una lucha entre las autoridades fiscales y los ricos, que llevaban siglos peleándose. Esta larga campaña por el control del dinero de los superricos originó una carrera armamentística evolutiva entre depredadores y presas que empujó a unos y otros a hitos de velocidad, astucia y agilidad cada vez más impresionantes. Imaginemos a tigres y búfalos transformándose continuamente para ajustarse cada vez más entre sí a lo largo de los milenios; pues Moneyland es su equivalente fiscal, con la salvedad de que las armas

no eran músculos, cuernos, garras y dientes, sino empresas pantalla, fondos, cuentas bancarias secretas, instrumentos al portador

y más. Hasta el Departamento

del Tesoro

estadounidense se las ha visto y se las ha deseado frente a este adversario, pero al menos sabía a qué se enfrentaba.

Cuando los abogados y los contables desataron estos instrumentos financieros en los ecosistemas de la África subsahariana, Asia y la antigua Unión Soviética, sin embargo, la desigualdad entre los adversarios fue monumental. Era como si, de repente, alguien hubiera introducido a los tigres en un continente habitado únicamente por grandes y apacibles pájaros incapaces de volar. Las autoridades fiscales, poco preparadas, y un puñado de investigadores se veían obligados a hacer frente a los más hábiles evasores fiscales del mundo. No tenían la menor oportunidad de vencer.

Así se desató un saqueo sin desenfreno que finalmente llevó a los excesos de Yanukóvich y a su cabaña palacial a las afueras de Kiev. Pero todo esto empezó mucho antes, en los últimos días del imperialismo occidental. Las finanzas de los paraísos fiscales cayeron en las débiles y estrambóticas administraciones del África subsahariana y la extinta Unión Soviética con la fuerza de un misil Hellfire en un barco napoleónico. Nada ni nadie estaba a salvo, excepto los ladrones.

Si analizamos las carreras de los implicados en el escándalo sexual del vídeo emitido por la televisión rusa, comprenderemos lo desigual que fue la batalla. Skuratov trató de recuperar su carrera presentándose como candidato a la presidencia en el 2000, pero apenas llegó a un desastroso noveno puesto tras hacerse con unos 300 000 votos. Después se sumió en la oscuridad, de la cual emerge ocasionalmente solo para ser objeto de burlas. La sórdida cinta de sus hazañas sexuales todavía se encuentra en internet, y los periodistas moscovitas de mi generación se ríen cuando recuerdan la expresión «alguien parecido a». Para los más jóvenes, sin embargo, su nombre no significa nada.

El hombre que confirmó la autenticidad de la cinta también se presentó a las presidenciales del 2000, pero le fue mucho mejor.

Vladímir Putin era el responsable de la FSB, el principal órgano sucesor del KGB, en la época del escándalo, y se sospecha que fue

su organización la que aportó el vídeo a la televisión rusa. Tras convertirse en presidente en el 2000, ninguno de los individuos señalados por Skuratov, a los que acusaba de enriquecerse a expensas de Rusia, fue investigado. Según Felipe Turover, un banquero español que asesoraba al Gobierno ruso sobre negociaciones de deuda y aportó muchos de los documentos que Skuratov y los investigadores suizos necesitaban, al propio Putin le fue de maravilla gracias a tratos similares y al papel que desempeñó en el Kremlin llevando la cartera de propiedades rusa.

«En 1997, se crearon todos los tipos posibles de empresas pantalla, compañías de acciones conjuntas y sociedades de responsabilidad limitada. La mayoría de las propiedades más caras y otros activos extranjeros se registraron en esas estructuras corporativas. Eso significaba que la propiedad extranjera llegaba a manos del Estado totalmente desplumada. Y fue el actual ministro quien se encargó de hacerlo», le dijo Turover a un periodista de la respetable publicación de investigación periodística en Rusia Novaya Gazeta a finales de 1999, cuando Putin todavía era primer ministro.

Cuando le pidieron que concretara, el banquero añadió: «No voy a responder a esa pregunta por ahora. Creo que tanto usted como yo queremos seguir vivos». (Más tarde, Turover negó haber mencionado a Putin en esa entrevista, pero Novaya Gazeta no se ha retractado de la publicación de esa noticia).

Todos esos activos están guardados a cal y canto en Moneyland, donde se han unido al dinero que desde hace décadas llega de todos los rincones del mundo. No ha sido un accidente. Moneyland existe porque sus custodios ganan dinero gracias a su existencia, pues obtienen una buena compensación por servir a sus ciudadanos más ricos. Son ellos, y no los superricos, los tigres cuyas garras y dientes son las empresas pantalla, los fondos y las cuentas bancarias secretas. Sería una tentación llamarlos tigres de papel, pero como veremos, son verdaderamente temibles.

**5 . M i s t e rioe n H a r l e y S t r e e t** Un puñado de direcciones de Londres son más que un punto en el mapa. Fleet Street, por ejemplo, es sinónimo de la prensa escrita (aunque hace tiempo que los periodistas se han trasladado a otros distritos), igual que Wall Street equivale al sector financiero en Nueva York. De manera similar, Downing Street es la calle del poder, Savile Row es donde se encuentran los sastres a medida, Whitehall es la zona de la administración y las instituciones y en Harley Street se encuentran las consultas privadas de médicos. Durante más de un siglo, esta

agradable calle flanqueada por árboles, que va del norte al sur, desde Oxfort Street, con sus turistas y autobuses, hasta la arteria saturada de tráfico que es Marylebone Road, ha sido la dirección preferida de los médicos más prestigiosos de Gran Bretaña.

Empezaron a congregarse aquí durante la segunda mitad del siglo XIX, atraídos por las bonitas casas y la conveniente proximidad de algunas estaciones de tren importantes. Hacia la mitad del último siglo, cuando se creó el Servicio de Salud Pública (NHS por sus siglas en inglés), había unos 1500 profesionales que pasaban consulta en esta calle o sus alrededores. Sus sucesores todavía ofrecen sus servicios privados a quienes pueden permitírselo.

El número 29 está hacia el final de la calle, apenas a cinco minutos a pie de la Real Sociedad de Medicina. Es una casa de piedra, situada entre dos propiedades de ladrillo rojo; tiene cinco plantas y un elegante ventanal en la planta baja, al lado de una puerta de entrada de madera de color oscuro. Un balcón de hierro

intrincado adorna el primer piso, y arriba del todo se vislumbra una balaustrada de piedra. Es discreta, una representación física de la cuidadosa profesionalidad que exuda Harley Street. El doctor Samuel Fenwick, nacido en Northumberland y educado en la Universidad de Saint Andrew de Escocia, se mudó al número 29 en 1862. Se convirtió en el segundo médico de la calle, lo que contribuyó al proceso que transformó Harley Street en un sinónimo de los cuidados médicos de mayor calidad.

Otro Fenwick, Edward Henry, ya había establecido su consulta en el número 29 de Harley Street en 1882, y a su vez lo sucedió Leslie Paton, oftalmólogo que vivió allí a principios de la década de 1920.

La casa se puso a la venta una vez más en 1946 y su comprador fue Ronald Raven. Era un héroe de guerra, teólogo aficionado, cirujano, filántropo y oncólogo que había dejado el Ejército británico con el rango de coronel. Hacia finales de su vida, las fotografías lo retratan como un hombre entrado en años de sienes plateadas, mirada aguda y nariz aguileña. Tras su muerte, en unas memorias de su hermana (quien fue una distinguida enfermera), se publicaron unas fotografías que muestran una sala de consulta con paneles de madera, estanterías alineadas con volúmenes forrados con piel de cordero y adornada con elegante porcelana. Otras imágenes del libro muestran al profesor Raven junto a la reina, la reina madre, el rey de Arabia Saudí y otras figuras globales. Salió por última vez del número 29 el 23 de julio de 1991 para asistir a la inauguración de la Cátedra Ronald Raven de

Oncología Clínica en el Royal Free Hospital, una ceremonia presidida por su alteza real la princesa Ana. Había entregado el manuscrito de su última obra publicada, An Atlas of Tumours [Un atlas de los tumores], apenas unos días antes, y murió tres meses después, a los ochenta y siete años. «Ronald Raven siempre se vestía impecablemente, tenía una palabra amable para todo el mundo y prestaba su atención con deferencia a cada persona. Tenía una memoria prodigiosa y su atención al detalle se manifestaba en todo cuanto hacía». Esta es la descripción del Real Instituto de Cirujanos con la que recuerdan al antiguo residente del número 29.

De todo esto queda claro, en primer lugar, que Ronald Raven era un hombre excepcional y, en segundo, que él y sus predecesores hicieron del número 29 de Harley Street una dirección prestigiosa incluso para el estándar de esa calle en concreto. Por ello, fue bastante extraño descubrir que Víktor Yanukóvich, el horrible y caricaturesco cleptócrata que huyó de Ucrania en 2014, poseía su emporio secreto de propiedades desde esa dirección. Sería como descubrir que el jefe de la mafia de Jersey operaba desde un centro de reuniones de cuáqueros.

La empresa ucraniana Dom Lesnika era propietaria de la lujosa cabaña de citas del presidente, la que tenía una camilla con calefacción incorporada, una casita flotante para patos y televisores a la altura de los retretes. A su vez, Dom Lesnika era de Astute Partners Ltd, registrada en el número 29 de Harley Street. Este inmueble, a su vez, era propiedad de Blythe (Europe) Ltd, también registrada en la antigua casa de Ronald Raven. El accionista público de Blythe (Europe) Ltd era P&A Corporate Services Trust Reg, de Vaduz, Liechtenstein, un microprincipado de Europa central que ha logrado sobrevivir misteriosamente en la era moderna y que no revela de quién son las empresas registradas en su país. El único individuo que aparece en la documentación es Reinhard Proksch, un abogado austríaco que consta como director de la empresa. El número 29 de Harley Street se encuentra en el corazón de Londres, pero estas empresas son anónimas y están tan alejadas como si estuvieran registradas en una isla tropical; conspiraron para que los palacios de Yanukóvich formaran parte, físicamente, de Ucrania, pero legalmente están radicadas en otro lugar. Su propiedad está a salvo de todo escrutinio, en Moneyland.

Los activistas que luchaban contra la corrupción en Ucrania empezaron a investigar el misterioso imperio de propiedades hacia finales de 2013, descubrieron sus curiosas conexiones con Harley Street y se pusieron en contacto con Proksch para averiguar quién era

el verdadero propietario de las empresas que gestionaba.

Proksch negó tener ninguna relación con Yakunóvich. «Todo esto es otra tormenta de mierda ucraniana. […] Todas las empresas

mencionadas en el escándalo existen, pero son propiedad y están gestionadas por clientes ingleses, estadounidenses y de los Emiratos Árabes, así como inversores extranjeros», afirmó Proksch en un comunicado que ya no está disponible en su página web.

Las autoridades ucranianas postrevolucionarias no le creyeron cuando declaró que el presidente no tenía nada que ver con esas empresas. Y cuando Yanukóvich huyó, siguieron investigando. Un tribunal devolvió la mansión del bosque y todas sus lujosas instalaciones al Estado en 2015, y los fiscales están investigando a los funcionarios que transfirieron la propiedad de esos bienes al presidente. En el conjunto de esfuerzos del país por contener la corrupción oficial, esto supone una victoria excepcional, y debemos alabarlos. Sin embargo, todavía hay muchos aspectos pendientes de investigar en este caso, incluido cómo es posible que el presidente pudiera ocultar la propiedad de bienes robados mediante una casa imponente en una de las calles más prestigiosas de Londres. El atractivo del número 29 de Harley Street estaba claro para sus asesores financieros: le daba una pátina de respetabilidad a lo que esencialmente era un acto de fraude de identidad. Víktor Yanukóvich fingió que no era el dueño de algo ocultándolo tras múltiples empresas pantalla, cuando en realidad sí lo era. Y eso nos lleva de nuevo a Moneyland, porque el número 29 de Harley Street no solo es la sede de dos empresas dueñas de Sukholuchya, la mansión de los bosques. Desde abril del 2016, también era la sede de otras 2157

empresas, muchas de ellas implicadas en fraudes casi tan indignantes como el de Yanukóvich. Y la historia de cómo una casa en el centro de Londres pasó de ser la residencia y la consulta de un doctor eminente a un refugio para los que buscaban el anonimato y la ocultación de sus bienes ilegales es la historia de Moneyland en un microcosmos.

Desde luego, en el interior del número 29 de Harley Street no hay 2159 empresas activas. Si todas tuvieran empleados, archivos, salas de reuniones y máquinas de café, ocuparían toda la calle y no solo

una casa. Este edificio simplemente es una dirección de correo, una sede social para las empresas que desarrollan sus actividades en otros lugares. Si nos plantamos frente a la puerta, veremos una hilera de nueve timbres en el lado izquierdo. El primero, en letras blancas

contra un fondo azul claro, dice «Formations House». Es el residente real. Se trata de una empresa que se dedica a crear empresas, y lleva haciéndolo desde el 2001.

En el Reino Unido, hay varios centenares de agentes de constitución de empresas (es decir, empresas que se dedican a crear otra empresas), aunque el número preciso se desconoce debido a un vacío en la normativa del país: para funcionar, no están obligadas a registrarse en ninguna parte. Se trata de un juego de gran volumen y márgenes reducidos. Cobran más por empresas con nombres particulares o especiales (en el momento de escribir este libro, Formations House tenía a la venta la designación «Apple Ltd» y «Sex Ltd» por 100 000 libras cada una), pero su principal producto es la sociedad de responsabilidad limitada, que solo cuesta 95 libras. Hay que vender muchas empresas a 95 libras para cubrir el coste del alquiler de un edificio como el del número 29 de Harley Street, y eso es precisamente lo que hace Formations House. Según su página web, han creado más de 10 millones de empresas desde esa dirección en los últimos dieciséis años, y no solo en Reino Unido, sino en todo el mundo, desde Delaware hasta las Seychelles.

Son tres veces más empresas de las que aparecen en todo el registro mercantil británico. Incluso si suponemos que han exagerado un poco las cifras, está claro que Formations House lleva años creando empresas a escala industrial. Mientras escribo estas líneas, tiene 25 000 empresas listas para vender, y la gran mayoría son mucho más baratas que «Sex Ltd». Podemos comprar «The Financial Corporation Ltd» por unas meras 265 libras y «American Ltd» sale baratísima, a 5000 libras. Algunas de dichas empresas disponen de cuentas bancarias, registro de IVA y todos los documentos necesarios para empezar a funcionar desde el minuto uno.

Formations House no solo compite con los demás agentes británicos dedicados a la constitución de empresas, sino contra rivales de todo el mundo. Su prestigiosa dirección la ayuda a destacar entre dicha competencia. Por una cantidad mensual, las empresas que se registran en esta dirección fingen que el número 29 de Harley Street es realmente su sede corporativa. Hay recepcionistas que contestan el teléfono con el nombre de la empresa, que reenvían correos electrónicos y faxes, y se ofrecen salas de reuniones, con el glamour y la respetabilidad necesarias para que una empresa parezca seria.

Tomemos como ejemplo un antiguo residente, Sherwin & Noble (S&N). Se trataba de una empresa de inversión que era propiedad de sir Richard Benson, un hombre de cierta edad, rollizo y que empezaba

a quedarse calvo, dedicado a las finanzas y que asistió a una serie de reuniones en Las Vegas en noviembre del 2003. Las reuniones tenían lugar en el Club Stirling, una sala privada de lujo al lado del Strip, y los demás asistentes recibieron indicaciones para saber comportarse frente a un hombre tan distinguido como sir Richard. Según les dijeron, solo debían hablar si se dirigía a ellos, tenían que ponerse en pie cuando entrara en la sala, y obedecer el protocolo en todo momento. Sir Richard había obtenido su título de caballero al ayudar a la reina de Inglaterra en un pequeño apuro financiero relacionado con una empresa de fondos, así que estaba conectado a los niveles más altos de la sociedad. Asistieron a la reunión Gerry Florent, Ralph Abercia y su hijo, Ralph júnior. El señor Florent quería 55 millones de dólares para comprar tierras en las que construir un hotel en Florida. Los Abercia querían 105 millones para un «complejo de entretenimiento/acuario» en Houston. Esperaban que sir Richard los financiara con su dinero y ayudase a que sus sueños se hicieran realidad.

«Durante la sesión matinal, Benson declaró que había sido dueño de una compañía de seguros y que había decidido fundar una empresa para financiar proyectos grandes, algo parecido al Lloyd's en Londres —refería más tarde la sentencia (esta historia no termina bien para nadie)—. Se unió a la compañía existente llamada S&N e

invirtió 500 millones de dólares, la misma cantidad que invirtió S&N.

Ahora la empresa estaba valorada en miles de millones de dólares».

Como prueba de su buena fe, Florent y los Abercia recibieron cuadernos lujosamente impresos con la información de los proyectos que S&N ya había financiado y que respaldaban su impresionante balance, aparentemente sólido.

A sir Richard le parecieron bien las propuestas y, para acceder a su dinero, solo tenían que pagar unos anticipos (dos pagos de 412

250 dólares por parte de Florent; dos pagos de 787 500 dólares de cada uno de los Abercia) para confirmar su compromiso. No parecía que hubiera el menor riesgo, pues, en caso de que sir Richard decidiera no invertir, S&N les devolvería el dinero. Tanto Florent como los Abercia estaban encantados. Era todo lo que habían deseado. Cuando volvieron a sus casas, enviaron el primer pago del anticipo y quedaron a la espera de su dinero. Esperaron y esperaron, hasta que empezaron a preocuparse. Llamaron y enviaron faxes a las oficinas de S&N situadas en el número 29 de Harley Street expresando su

preocupación y desde allí les aseguraron que todo iba bien. Pero, al cabo de un tiempo, Florent empezó a sospechar.

Retuvo el pago del segundo anticipo y contrató a un investigador privado, y entonces, todo se vino abajo. El detective pronto descubrió que S&N, lejos de ser una empresa de inversión valorada en millardos de dólares, era una simple pantalla. El librito de proyectos era una copia del gigante bancario HBOS, con unos pocos detalles modificados. La empresa no tenía presencia física en Harley Street; las llamadas y los faxes los contestaban los timadores desde Estados Unidos. Los Abercia, que sí habían enviado su segundo pago, quedaron destrozados. «Era mucho dinero —le dijo Ralph sénior a un periodista local—. Todavía estamos devolviendo esa maldita cantidad».

Se trataba de un fraude de pago anticipado espléndidamente elaborado. Incluso la localización, Las Vegas, le daba un aire a lo Ocean’s Eleven. S&N no solo no tenía dinero, sino que además, sir Richard Benson era una invención, un personaje interpretado por un actor venido a menos llamado Henri Berger. Jamás había rescatado al palacio de Buckingham del desahucio, no tenía título de caballero y hasta le costaba mantener un acento británico mínimamente creíble. El único activo de S&N era lo que le había otorgado credibilidad: su dirección postal en una de las calles más prestigiosas de Londres, y hasta eso era papel de fumar, puesto que el único director de S&N era otra compañía, anónima y radicada en las Islas Vírgenes Británicas. La gente implicada en el fraude terminó encarcelada en septiembre de 2011 y se les condenó a pagar millones de dólares como compensación.

Fue un fraude tan escandaloso que podría haber acabado con la reputación del número 29 de Harley Street, pero eso no llegó a suceder. Un mes después de que Lal Bhatia, el arquitecto del timo de Las Vegas, y Berger acabaran en la cárcel, los representantes de una empresa de mensajería holandesa llamada Allseas se reunieron con el empresario Marek Rejniak para hablar de una propuesta de inversión. Allseas tenía 100 millones de euros, pero necesitaba más para construir un buque capaz de dejar atrás las plataformas petrolíferas. Rejniak afirmaba que su equipo podía doblar cualquier inversión en treinta días y aumentar ese capital inicial hasta 1200 millones de dólares en tres años. Presumiblemente, parecía demasiado bueno para ser verdad, pero Rejniak insistía en que así era. En la reunión, que tuvo lugar el 16 de octubre de 2011 en Malta,

afirmó

tener

conexiones

con

la

Reserva

Federal

estadounidense, el Vaticano y la Casa Real de Aragón. Esto le daba acceso a «billetes de plazo medio», instrumentos misteriosos y secretos, que un «intermediario A1» llamado Luis Nobre compraba y vendía en Londres mediante dos empresas llamadas LARN Holdings y ERBON Wealth Management. Las empresas, llamadas así por las siglas del nombre y el apellido leído del revés, tenían su sede en una dirección céntrica de Londres; efectivamente, el número 29 de Harley Street.

Ahora resulta difícil creer que Allseas cayera en la trampa de un fraude tan transparente, pero así fue. Al día siguiente, transfirieron los cien millones de euros a la cuenta de Rejniak en Malta, y de ahí, el dinero se trasladó a las cuentas de LARN en Londres, donde

Nobre empezó a gastarlo. Los detalles completos de las extravagancias de Nobre salieron a relucir durante su juicio por fraude en el tribunal de Southwark Crown (que terminó en 2016 con una condena a dieciséis años de cárcel, aunque nunca localizaron a Rejniak). Nobre había vivido en una suite en el hotel Landmark, de cinco estrellas, donde dejaba propinas de 100 libras y utilizaba la sala de baile para celebrar reuniones de negocios, antes de largarse y dejar a su novia (y a su bebé) con las cuentas por pagar.

Nobre es portugués y, durante el juicio, llevaba el pelo suelto, negro con una hebra plateada, y vestía elegantes trajes de rayas.

Tomó la decisión poco hábil de defenderse a sí mismo. Era apasionado, verborreico, pero lo que decía no convenció a nadie, para frustración de todos los implicados.

El juez tuvo que aplazar varias veces el juicio para que Nobre se calmara y los abogados de los demandantes incluso le indicaron qué

debía decir en cada momento del juicio. No lo ayudó en absoluto y, como consecuencia, el juicio se alargó muchos más meses de lo debido. Cuando los miembros del jurado lo declararon culpable de forma unánime, el juez les otorgó el permiso de por vida de ausentarse del deber de ser jurado, y todos aplaudieron fervientemente.

Por sorprendente que parezca, estos dos extraños casos solo constituyen una diminuta porción de la epidemia criminal conectada con la antigua residencia de Ronald Raven: el fraude y el blanqueo de capitales, el fraude del IVA, la venta fraudulenta de acciones…

Todo se concentra aquí. Medios de comunicación de Noruega, Italia y Rumanía, así como de Inglaterra, Ucrania y Estados Unidos, han publicado detallados reportajes acerca de crímenes y fraudes relacionados con esta dirección. En uno especialmente curioso, una banda de maleantes ineptos fingía rodar una película para obtener exenciones fiscales; cuando los pillaron, se dedicaron a rodarla de verdad, como si eso eliminara su primer delito. La película, titulada increíblemente Paisaje de mentiras, se rodó con muy pocos medios.

Las escenas de Oriente Medio se filmaron en el sur de Inglaterra y la principal estrella era una antigua chica del tiempo de la cadena

GMTV y actual presentadora de televisión, Andrea McLean. Cuando el juicio empezó, el director, Paul Knight, exportero de discoteca, se quedó sin dinero y se presentó en Harley Street para exigir que le pagaran, con el resultado que podemos imaginar.

«De repente —me contó por teléfono en 2016—, te das cuenta de que la dirección de Harley Street no era más que un edificio con algunos buzones de correos. Fue la guinda del pastel». Knight jamás recuperó su dinero, aunque su película ganó un premio Silver Ace en el Festival de Cine de Las Vegas (pero el festival le retiró el galardón al comprender que, esencialmente, estaba celebrando el producto de una coartada de lo más elaborada que no había funcionado).

Hay que dejar claro que la gran mayoría de empresas creadas y registradas en el número 29 de Harley Street probablemente no son fraudulentas. Pero saca a la luz el viejo problema que radica en el corazón de Moneyland: las mismas cosas que atraen el dinero de quienes quieren esquivar al fisco (privacidad, seguridad y la posibilidad de negar que existe) también atraen el dinero de los malhechores. Una empresa emergente que se pone en marcha y quiere fingir que le va de fábula para atraer inversores hasta consolidarse querrá utilizar la dirección del número 29 de Harley Street por el

mismo motivo que un criminal: porque ese distrito y esa calle otorgan un prestigio que no podrían obtener de otro modo, y les sale por unas míseras 50 libras al mes.

Pero aunque el prestigio de la dirección ayuda a la hora de generar negocio, también crea un problema imprevisto para Formations House (y una oportunidad para cualquier investigador).

Garantiza un titular para cualquier juicio por fraude relacionado con una empresa registrada en esa dirección. La yuxtaposición de Harley Street y de prácticas fraudulentas es el tipo de cosa que a los periodistas les hace gracia, y los detalles jugosos de estos casos llevan ocupando las secciones de sucesos desde hace más de una década. Me bastó buscar «Harley Street» y «fraude» para encontrar un montón de casos, y cualquiera de ellos habría podido incluirse en este capítulo. Probablemente, Formations House no es peor que cualquier otra compañía que se dedica a este tipo de actividad en lo

que respecta al número de empresas creadas que terminan siendo fraudulentas, pero sus empresas y sus afamadas direcciones y sonados casos han dejado un reguero largo y conspicuo en las hemerotecas, que detallan hasta la extenuación sus elaborados y repetidos timos.

En el siguiente capítulo veremos más a fondo la capacidad de las empresas para disimular la identidad de un individuo, pero se trata de una habilidad muy potente gracias a los vacíos legales de las normativas y legislaciones que las regulan. Las empresas necesitan accionistas y gerentes, y a menudo también cuentan con secretarias.

En el Reino Unido es obligatorio publicar la identidad de estas personas, y permitir a gente ajena a la empresa que relacionen compañías con sus dueños y gestores. Si las personas encargadas de dirigir una empresa cambian, se supone que sus directores deben informar al Registro Mercantil de Empresas de Inglaterra. Esta agencia no comprueba la información, así que es perfectamente posible mentir para conseguir el anonimato. Sin embargo, si uno quiere ocultar su identidad sin infringir la ley, siempre ha habido trucos y añagazas de lo más hábiles para aquellos que saben explotarlos.

En febrero de 2004, por ejemplo, Formations House constituyó tres empresas: Corporate Nominees, Legal Nominees y Professional Nominees. La segunda empresa era dueña de las otras dos y, a su vez, la primera era dueña de esta. La tercera empresa servía como secretaria de las otras dos, mientras que su propia secretaria era la primera empresa. La segunda empresa dirigía a las otras dos, y su

director era la primera empresa. Resulta difícil advertir la curiosa simetría de esta organización a menos que uno la plasme en un pedazo de papel, pero es maravillosa, el truco de un verdadero experto. De algún modo, las tres empresas cumplían con todos los requisitos legales, pero al mismo tiempo se saltaban el espíritu de la ley. Después, las tres compañías se convirtieron en directoras, secretarias y accionistas de otras estructuras corporativas, que, a su vez, eran dueñas de otras. Si uno se detiene a investigar la cadena de propiedad de este rastro infinito, termina en el triunvirato central,

con su elegante estructura de propiedad circular. Lo máximo que uno puede decir al respecto es que todas eran dueñas de las otras y que se controlaban y gestionaban mutuamente.

Para resolver problemas como este, el Parlamento británico aprobó una ley en 2008 para exigir a las empresas tener al menos una persona física como gerente, para que siempre se pudiera contactar con alguien en caso de que la sociedad se viera implicada en un caso de fraude. Las empresas dedicadas a la constitución de otras empresas reaccionaron contratando gente que, a cambio de un pago, se declaraban directores de centenares de empresas. Edwina Coales, una gerente en serie para Formations House, llegó a ser en un momento u otro de su carrera empleada o directora de 1560

empresas del registro mercantil inglés. En el momento de escribir este libro, la lista de empresas que dirigía había menguado notablemente, y solo controlaba una. Pero sigue siendo una hazaña impresionante. Cuando llamé a la puerta de su casa en el centro de Londres, los vecinos me dijeron que llevaba muerta cinco años.

Fue la hija de Coales, Danielle Ardern, quien fundó Formations House, junto con su marido, Nadeem Khan. En las primeras empresas que crearon, eran ellos quienes actuaban como directores o gerentes de las mismas, aunque a veces Khan se ocultaba detrás de un seudónimo (Sam Soloman) que también empleaba para sus blogs. Ardern siempre daba como su dirección el número 29 de Harley Street, pero no estaba allí cuando fui a visitar la casa.

La puerta se abrió y vi un enorme y deslumbrante vestíbulo de mármol que daba a un pasillo lejano. Había una escalera a la izquierda, por la que seguramente habrían transitado los pacientes de Ronald Raven para llegar a las estancias donde tenía la consulta.

Un joven salió para preguntarme qué quería y luego me acompañó a una salita de reuniones, con vistas a la calle desde la ventana. Al cabo

de un rato, apareció otra mujer joven y me preguntó qué quería, pero declinó responder a mis preguntas cuando le expliqué que estaba interesado en saber lo que sucedía en el edificio. «La mayoría de los medios suelen ser negativos, así que nos andamos con cuidado», dijo la mujer, que me indicó que se llamaba Charlotte

Pawar y que, sin embargo, aceptó anotar su dirección de correo electrónico en mi libreta. Le escribí con mis preguntas y jamás respondió, ni me devolvió las llamadas telefónicas hasta que publiqué un artículo acerca de su empresa. «Nos parece que el artículo está sesgado y es negativo para con las actividades del señor Khan (cuando en tribunales jamás se ha demostrado ninguna acción fraudulenta) y también contra Formations House, una de tantas empresas de constitución de sociedades no solo en Inglaterra sino en todo el mundo», me escribió.

Es cierto que no se demostró ningún acto fraudulento por parte de Khan en los tribunales, pero eso se debe a que murió antes de que el caso Nobre se llevara a juicio. Según el fiscal del caso, el papel de Khan en la estafa iba mucho más allá de la mera creación de empresas. «Sus acciones […] fueron clave para que Nobre blanqueara una mayor cantidad del dinero que había robado a Allseas», rezaba la declaración del abogado. Según el caso de la Corona contra Nobre, Khan recibió 160 000 libras del dinero robado a Allseas, supuestamente para comprar cuatro empresas, pero en realidad empleó esa suma para financiar las tarjetas de crédito prepagadas conseguidas a través de un banco chipriota, gracias a las cuales Nobre seguía gastando el dinero que había robado mientras estaba bajo custodia de la policía. Si lo que decían los abogados era cierto, Khan lo ayudaba a mantener el dinero en Moneyland y hacía todo cuanto estaba en su mano para impedir que las autoridades accedieran al mismo. Pero como Khan está muerto, jamás se llegó a ningún veredicto con respecto a él.

Ahora que Khan no está, ¿quién es el dueño de Formations House? En 2016, cuando se publicó mi artículo, era propiedad de Nominee Director Ltd, propiedad a su vez de otra empresa de Harley Street, Legal Nominees Ltd, una de las compañías del trío mágico en el centro del negocio del anonimato. Professional Nominees y Corporate Nominees aún eran la secretaria y el director, pero la estructura corporativa había cambiado desde que se creara el triángulo de compañías para proteger el núcleo de Formations House en 2004. Hacia 2014, Sigma Tech Enterprises, una empresa radicada

en una dirección genérica de Hong Kong, había comprado cera de 200

000 acciones de cada una de las compañías. En el registro mercantil de Hong Kong no aparece Sigma Tech, así que es posible que la sede esté en algún otro lugar, quizá en las Seychelles, puesto que la página web de la empresa anunciaba que cualquier litigio acerca de su política de privacidad se dirimiría según la legislación del archipiélago del océano Índico. Pero no podemos estar seguros.

Los magos corporativos de Formations House se habían guardado sus mejores trucos para sí mismos e hicieron desaparecer su empresa por el túnel hacia Moneyland, donde nadie podía seguirla.

**6 . Jue g o s op a c o s** El problema es el siguiente: alguien tiene activos y quiere disfrutar de ellos, pero le avergüenza cómo los obtuvo. Quizá son bienes robados o no ha pagado los impuestos correspondientes, no importa. En cualquier caso, si el propietario disfrutara públicamente de su uso, sería un problema, y no es lo que el dueño quiere. Y aquí está la oportunidad: si alguien encuentra una forma de acabar con la vergüenza asociada a los bienes para disfrutarlos libremente, el dueño pagará a quienquiera que haya descubierto esa solución. Es la industria que sostiene Moneyland: la oferta del paso intermedio en el camino entre el robo, la ocultación y el disfrute del dinero.

En todo el mundo, gente muy inteligente y preparada gana un buen dinero con el descubrimiento de maneras innovadoras de lavar el dinero sucio y la detección de los vacíos legales que permiten a sus clientes deslizarse por el túnel de Moneyland hacia el mundo virtual. Cuanto más compleja sea la solución, más valiosa es, y algunas de estas soluciones son verdaderamente imaginativas. En 2016, un periódico japonés informó que altos funcionarios chinos se dedicaban a extraer óvulos de sus esposas, fertilizarlos e implantarlos en mujeres de Japón. El vacío legal en este caso lo ofrece la ley japonesa, que no regula los vientres de alquiler, y la madre de alquiler consta en el certificado de nacimiento del bebé, por lo que el niño puede acceder a la ciudadanía japonesa. Un funcionario corrupto podría, pues, transferir su riqueza a un niño japonés sin aparente relación con él sin que nadie se diera cuenta de

que se trata de su hijo o su hija. Es como una deserción, pero sin los inconvenientes asociados a esta: no hace falta colarse por la frontera en mitad de la noche ni pedir asilo político. El individuo ha desertado mientras todavía es un embrión.

Según los archivos que revisaron periodistas del Mainichi Shimbun, el periódico japonés que destapó el escándalo, un intermediario había

organizado la inseminación de otros tantos vientres de alquiler para que ochenta y seis niños chinos nacieran en Japón. Algunos de los padres eran directivos y gerentes de empresas estatales, otros estaban relacionados con importantes universidades y otros eran figuras destacadas en la jerarquía del Partido Comunista, en el poder. «El principal motivo por el cual los parientes ricos de los funcionarios más importantes del partido tienen niños con nacionalidad japonesa es porque así obtienen anonimato.

Incluso si las autoridades chinas se tomaran la molestia de investigar el rastro de activos, terminarían con un montón de cuentas y empresas no relacionadas entre sí en apariencia japonesas», según contaba el periódico.

Los periodistas entrevistaron a una mujer de unos treinta años que afirmaba haber participado como vientre de alquiler en una operación de esas características a instancias del tío de su marido, un alto funcionario del partido. Hablaron con ella en Hong Kong, a condición de que no se la identificara. «Si alguien de la familia tiene la ciudadanía japonesa, nos resultará más fácil huir allí si China colapsa —afirmaba la mujer antes de añadir (con una «astuta sonrisa»)—: Cuanto más elevada es la posición de alguien dentro del Partido Comunista, más improbable es que estén dispuestos a sacrificarse por el país».

Por supuesto que hay inconvenientes para el funcionario chino que opte por este método para blanquear sus bienes. Cuesta unos 15 millones de yenes (cerca de 130 000 dólares) y, quizá lo que es más serio, puede suponer no mantener el menor contacto con el niño. Otro padre chino que habló con el periódico había tenido un hijo en agosto de 2014. El niño vivía en un centro de la región de Kanto y solo lo veía dos veces al mes. Puede que eso fuera negativo

para la relación entre el niño y sus padres, pero desde luego era bueno para la estrategia de gestión de activos de la familia. El periodista vio las cuentas bancarias que estaban a nombre del niño: había más de 2000 millones de yenes (más de 17 millones de dólares), todos ellos libres de su vergonzoso origen.

Al parecer, al intermediario le sorprendió el éxito de este servicio, pues en un principio estaba destinado a parejas con problemas de fertilidad, pero no tuvo ningún inconveniente en seguir ofreciéndolo a los funcionarios corruptos o a sus parientes, mientras existiera demanda. «Es el cliente quien decide qué hacer con el vientre de alquiler. Nosotros no somos una empresa dedicada a la deserción»,

declaró el intermediario.

Estas herramientas distópicas que lavan el origen problemático del dinero no están al alcance de todo el mundo, por supuesto, y hay muchas más técnicas de menor complejidad tecnológica para romper la relación entre el delito y el dinero. Los investigadores nigerianos cuentan que es muy difícil reunir pruebas contra la corrupción a gran escala en casos como, por ejemplo, cuando los ingresos vienen en forma de billetes, se guardan durante meses en pisos francos, se mandan en un avión al aeropuerto de Heathrow en un maletín facturado, se meten en la caja fuerte de un banco de Londres y, luego, se entregan a un agente inmobiliario que no va a hacer preguntas. Si todo el trato se hace con dinero en efectivo, no hay ningún rastro electrónico que relacione la casa comprada en Londres con el acto delictivo del cual procede el dinero. Sin embargo, en este caso también hay desventajas.

En primer lugar, es instrínsecamente sospechoso poseer grandes cantidades de dinero en efectivo, como descubrió el gobernador regional nigeriano Diepreye Alamieyeseigha cuando lo detuvieron en Heathrow en 2005. La policía entró en su casa de Londres y encontró 1,5 millones de dólares en distintas divisas, cantidad que se confiscó y se devolvió a Nigeria. En segundo lugar, el dinero es vulnerable: si se incendia la casa, se evapora; si la aerolínea manda nuestro equipaje a Barcelona por error, allí se queda el dinero; si el intermediario que lo transporta se vuelve codicioso, también lo

perdemos. Tendremos suerte si encontramos una compañía de seguros que acepte cubrir la pérdida de una maleta llena de billetes de 100 dólares.

Y he aquí cuando entran en escena los vehículos corporativos (empresas, fundaciones, fondos, uniones de empresas, socios). Al tener una empresa que a su vez es dueña de nuestros activos, se pone distancia entre el individuo y la cuestionable fuente del dinero.

Es como recoger las heces de un perro con una bolsita de plástico: las manos permanecen limpias y no entran en contacto con los excrementos. Todos los estudios acerca de la corrupción a gran escala o la evasión fiscal muestran lo importantes que son las empresas opacas a la hora de ocultar el origen del dinero, y no estamos ante un problema nuevo. Ya en 1937, el secretario del Tesoro, Henry Morgenthau, se quejó al presidente, Franklin Roosevelt, acerca de la isla de Terranova, en Canadá, que por aquel entonces era un paraíso fiscal que permitía a los ciudadanos estadounidenses ocultarse tras sus

estructuras corporativas. «Los accionistas recurren a todo tipo de estratagemas para impedir que obtengamos información sobre sus empresas», se quejó. Sin embargo, como hemos visto en los casos del número 29 de Harley Street y la empresa Formations House, la velocidad y lo baratas que son las comunicaciones modernas hacen que crear este tipo de empresas resulte cada vez más sencillo, y los efectos son devastadores para las agencias públicas que persiguen la evasión fiscal y quieren investigarlas.

John Tobon, agente especial adjunto a cargo de las investigaciones del Departamento de Seguridad Nacional en Miami (Florida), era muy franco al respecto. Cuando fui a visitarlo a principios de 2017, era un hombre corpulento con la raya en el medio, y llevaba un anillo de turquesa y oro con la balanza de la justicia y una camisa azul con rayas moradas. Miami es un imán para el dinero sucio de todo el mundo y él está en el frente de la batalla, ya sea luchando contra la cleptocracia china, los miles de millones de los cárteles de la droga o las fortunas estadounidenses que están en los diversos paraísos fiscales (las Bahamas, las islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, San Cristóbal y Nieves) que se encuentran justo sobre el cercano horizonte azul.

Internet ha dificultado mucho su trabajo. Hace una o dos décadas, si un maleante quería una empresa opaca en el Pacífico, tenía que desplazarse hasta allí para obtenerla. Ahora, puede abrirla desde el salón de su casa. «Gracias a internet, cualquier jurisdicción, incluso aquellas que tienen registros mercantiles sólidos, sigue siendo vulnerable. El verdadero reto está en las capas, en la acumulación —me dijo—. Uno puede tener una empresa establecida en una jurisdicción muy transparente que luego se refugiará en una jurisdicción más rígida, y así hasta el infinito. Esa es la cuestión verdaderamente importante».

La creación de estas largas e imbricadas cadenas de estructuras corporativas a través de múltiples jurisdicciones constituye una manera extremadamente efectiva de ocultar tanto el origen de los activos como su propiedad. Cuantas más bolsas de plástico utilicemos para envolver las heces del perro, más difícil les resultará a los observadores externos comprender qué hay dentro. Y si en la última bolsa pone Tiffany & Co., quizá nadie se percate de que está llena de mierda.

Tobon dijo que tuvo que presentar peticiones bajo el paraguas de los Tratados Mutuos de Asistencia Legal (MLATs, por sus siglas en inglés)

a lugares como las Seychelles, confiar en la diplomacia estadounidense para asegurarse de que le contestarían y armarse de paciencia para esperar una respuesta durante meses, y todo para investigar propiedades situadas en Florida. Y esto sucedía cada vez con mayor frecuencia en los crímenes a pequeña escala, no solo en los grandes casos de fraude. «Es un mercado al por menor, no de lujo. Hace veinte años, crear una estructura corporativa como esta era carísimo, es como si uno tuviera que ir a Harrods a comprarla.

Ahora puedes ir a la tienda de la esquina. Las organizaciones, cada vez menos sofisticadas, emplean métodos cada vez más sofisticados».

Y si fuera posible abolir las empresas opacas, ¿qué sucedería?

¿Cómo sería su trabajo si pudiera averiguar fácilmente de quién es la propiedad que estaba investigando?

«Probablemente, reduciría a la mitad el tiempo que dedico a eso, y no es poco —dijo—. Podríamos concentrarnos en encajar las piezas del rompecabezas, en lugar de perder tiempo buscando las piezas, que es lo que hacemos ahora. Para cuando estamos en disposición de ponernos manos a la obra, pasa de todo. A veces, cuando obtenemos la información, el delito ya ha prescrito y todo se ha ido al garete. [...] En ese sentido, sería algo increíblemente positivo».

Gracias a investigadores como Tobon y su equipo, disponemos cada vez de más material que demuestra el mal uso que se hace de las empresas. La iniciativa de Recuperación de Bienes Robados del Banco Mundial (StAR, por sus siglas en inglés), el Subcomité Permanente del Senado de Estados Unidos, la Autoridad de Conductas Financieras de Gran Bretaña, los casos que se han juzgado con la Ley de Prácticas Extranjeras Corruptas de Estados Unidos y la Ley de Sobornos británica contienen detalles esenciales de los intrincados tinglados legales que desde hace décadas amparan el crimen financiero. El origen de las fuentes da la impresión de que se trata de un problema angloestadounidense, aunque en realidad eso es un reflejo de la disposición de ambos países a perseguir (o, al menos, debatir) casos de corrupción y fraude; pero también es una señal de cuán abiertos están al dinero sucio. Asimismo, hay un montón de material de organizaciones no gubernamentales como Transparencia Internacional, la Red de Justicia Fiscal, Corruption Watch, Sherpa y Global Witness, que han hecho mucho más que la gran mayoría de países para denunciar la manera en que los ricos se han aprovechado de la arquitectura financiera mundial para su beneficio personal.

En enero de 2016, Global Witness publicó los resultados de un elaborado ejemplo, en el cual un empleado de esta ONG contactó con trece bufetes distintos de Nueva York, haciéndose pasar por el asesor de un rey africano que quería llevar fondos irregulares a

Estados Unidos, y grabó a escondidas las conversaciones que mantuvo con los distintos bufetes. Solo uno de los abogados rechazó de inmediato el planteamiento del «cliente», pero todos los demás sugirieron que utilizara compañías anónimas o fondos para ocultar el origen de los bienes. Uno de los abogados era James Silkenat, que por aquel entonces era presidente del Colegio de Abogados de Estados Unidos (ABA por sus siglas en inglés), y precisamente sugirió el tipo de estructura que tanto preocupaba a Tobon en Miami. «La empresa A es propiedad de la empresa B, que es propiedad conjunta de la empresa C y D, y usted es dueño de la mayoría de las acciones de C y D», le dijo Silkenat al investigador encubierto. Su colega Hugh Finnegan añadió: «Muchos inversores extranjeros no quieren ser conocidos. Por eso montan sociedades de responsabilidad limitada y, por lo general, hay una o dos empresas más en la estructura, para hacer que la identificación de la propiedad resulte más difícil».

Por supuesto, ninguno de los dos abogados o del resto de personas que hablaron del hipotético monarca africano con el investigador de Global Witness cometió un crimen, y ninguno siguió adelante con sus sugerencias. El informe final de la ONG, sin embargo, llegó a la conclusión de que era preocupante «la facilidad con la que posibles clientes pueden obtener sugerencias sobre cómo llevar sus fondos a Estados Unidos, y lo necesaria que es la reforma del sistema legal, para impedir que los fondos sospechosos puedan desplazarse sin dificultades».

El expresidente de Zambia, Frederick Chiluba, fue juzgado en Londres. El juez afirmó en su sentencia que los delitos de Chiluba no podrían haberse cometido sin la ayuda de abogados como esos, gente capaz de sortear los sistemas legales de los países occidentales. «Es un caso claro de alguien deshonesto que mira al otro lado —concluyó el juez Peter Smith—. [El abogado] no preguntó nada porque sabía con exactitud lo que sucedía, es decir, que existía una conspiración para defraudar dinero y que participaba en ella voluntariamente. La otra posibilidad es que no preguntase nada porque no quería conocer la respuesta. Desde mi punto de vista, no

es necesario decidir cuál de las dos es el escenario más probable.

Sin embargo, estoy convencido de que ningún abogado honesto en su

posición habría hecho lo mismo que él».

El abogado en cuestión fue expulsado de la Autoridad de Regulación de Abogados, pero el problema es algo más que un puñado de abogados deshonestos que miran a otro lado. Un abogado sin escrúpulos de Londres o de Nueva York no era lo que facilitaba la creación de empresas; eso era culpa del Gobierno. La característica esencial de los vehículos corporativos como las empresas opacas es que, legalmente, están separadas de sus dueños y de la responsabilidad de estos, dado que su deuda está limitada. En la práctica, esto significa que, al operar mediante una empresa, es la sociedad en conjunto la que acepta la responsabilidad de las deudas de la empresa. Podríamos definirlo como una especie de seguro. En caso de que la empresa quiebre, lo único que está en riesgo son los activos de la empresa, pero no los del propietario de esta.

Se trata de una herramienta excepcionalmente poderosa, y rara vez se valora hasta qué punto. Imaginemos que fuera tan fácil registrar personas como lo es registrar empresas: nos conectaríamos a la red, rellenaríamos un formulario, pagaríamos 13 libras y tendríamos los documentos que prueban la existencia de esa persona en un par de días a lo sumo. La oportunidad para el fraude es prácticamente ilimitada. Esa «persona» creada podría pedir subvenciones, establecer acuerdos, abrir cuentas bancarias y, cuando se metiera en un lío, bastaría matarla discretamente, lo que dejaría tras de sí un montón de problemas.

Inglaterra y los Países Bajos fundaron las primeras empresas que pueden considerarse modernas en el siglo XVII, pero incluso en el caso de estos pioneros europeos, solo el Parlamento podía otorgar el permiso de creación de dichas compañías, por lo que seguían siendo relativamente pocas. «Las corporaciones no tienen cuerpos a los que castigar ni almas a las que condenar y, por lo tanto, hacen lo que les place», afirmaba Edward Thurlow, lord canciller de Gran Bretaña a finales del siglo XVIII. También se le atribuye la siguiente cita, más coloquial: «¿Es que esperamos que una corporación tenga conciencia, si no tiene alma que condenar ni cuerpo al que golpear?».

Con este nivel de desconfianza prevalente en los más elevados círculos europeos, debía ser Estados Unidos el encargado de la verdadera innovación. En 1811, Nueva York aprobó una legislación que permitía la creación de sociedades de responsabilidad limitada, y de allí la idea se propagó, primero poco a poco y, luego, a partir de la década de 1850, con más rapidez. En 1855, Gran Bretaña los imitó, con

resultados espectaculares. En 1860, la mitad de todos los valores que se negociaban en Londres eran bonos del Gobierno; hacia 1914, las acciones ascendían a más del 95 por ciento del mercado. La responsabilidad limitada es, según The Economist, «la clave del capitalismo industrial». De acuerdo con esta reflexión, las empresas son buenas. Sin ellas, no podríamos haber alcanzado la prosperidad del mundo moderno.

Cada año, el Banco Mundial publica su influyente informe Doing Business, que clasifica a los países en un listado que va de la posición 1 a la 190 en función de diez áreas de actividad empresarial y, luego, les concede una cifra agregada. En 2017, el peor país del mundo para los negocios era Somalia, que se colocaba justo por detrás de Venezuela, Libia y Eritrea. Para los países que quieren atraer inversión extranjera, es esencial obtener un puesto elevado en esta lista, y a veces los gobiernos diseñan sus legislaciones a medida para ascender en la competición. Una de las diez áreas que se evalúan es «el emprendimiento de un negocio»: cuanto más fácil sea crear una empresa, más puntos obtiene un país. «En muchas naciones, los obstáculos burocráticos y los elevados costes que los registros mercantiles ineficientes exigen desincentivan a la gente con buenas ideas empresariales, quienes terminan por no embarcarse en el camino de un emprendimiento formal», explicaba el informe de 2015.

Según el último informe Doing Business, Nueva Zelanda es el lugar donde resulta más fácil hacer negocios y, también, establecer una empresa. Veamos una de las consecuencias de eso. A finales de

2009, unos soldados tailandeses en el aeropuerto de Bangkok atacaron un avión de carga Ilyushin IL-76 que supuestamente transportaba equipamiento para la exploración petrolífera. Lo que encontraron, en cambio, fueron 30 toneladas de armas que incluían explosivos, lanzamisiles y misiles procedentes de Corea del Norte y que se dirigían a Irán, lo que constituía una violación del embargo de armas por parte de las Naciones Unidas. El avión había sido alquilado por una empresa de Nueva Zelanda llamada SP Trading, pero cuando los investigadores trataron de descubrir quién estaba detrás, solo dieron con Lu Zhang, una joven de origen chino de veintiocho años que trabajaba en un Burger King de Auckland.

En el juicio afirmó que le habían pagado 20 dólares neozelandeses por cada compañía de la que aceptaba ser gerente, y solo se percató de que quizá había cometido un delito al ver las noticias sobre el cargamento de armas descubierto. Hasta la fecha, los verdaderos responsables del tráfico de armas siguen sin aparecer, y todo gracias a

la facilidad con que se puede obtener una sociedad de responsabilidad limitada en Nueva Zelanda. Y SP

Trading solo era una parte de una amplia telaraña de empresas testaferro que se dedicaban al blanqueo de capitales, tráfico de drogas, estafas, incremento ilícito del valor de las acciones y del escándalo Magnitsky, el robo de 230 millones de dólares del Tesoro ruso, parte de los cuales pasó por las cuentas bancarias controladas por empresas de Nieves. Cuando lo vemos desde este punto de vista, es difícil comprender por qué el informe Doing Business del Banco Mundial todavía no se ha dado cuenta de que facilitar la creación de empresas no siempre es positivo. Después de todo, la proliferación de estafas hace que sea más difícil hacer negocios.

El informe Doing Business afirma que resulta mucho más difícil crear una empresa en Estados Unidos que en Nueva Zelanda. De hecho, está en el puesto 51, por detrás de Egipto y Kazajistán, ninguno de los cuales es un país conocido precisamente por su economía abierta y dinámica. Sin embargo, se trata de una imagen que no se ajusta a

la realidad, porque en distintos estados de Estados Unidos hay sistemas legales distintos, y algunos de ellos sí que son bastante especiales.

Karen Greenaway es agente especial supervisora de la Unidad de Corrupción Internacional del FBI. Hablamos durante más de una hora en una de las oficinas del FBI en Washington, y se cambiaba de lado la pistola cada tanto a medida que explicaba lo embarazoso que resultaba que sus homólogos extranjeros le solicitaran información acerca de la propiedad de una empresa en Delaware, donde es posible crear una compañía en menos de una hora. Si la persona que compra la empresa se halla fuera de Estados Unidos, entonces ella no tiene la menor información que aportar. «Si cree que voy a ir a Delaware a pedir a la empresa opaca sus cuentas y sus documentos, no es así, porque no se crean para eso —me dijo—.

Tengo que decirles que no, que la cuenta bancaria de esa empresa no está en Estados Unidos. ¿La empresa por la que me preguntas?

Déjame que te mande una foto de una tienda cualquiera en Delaware».

La mayor parte de las compañías dedicadas a la creación de empresas (el tipo de personas que estarían en esa tienda de Delaware) no quieren hablar con periodistas. Pero hay un hombre, Robert Harris, que no tiene reparo en hacerlo. Vive en Fernley, un pequeño pueblo

en Nevada a cuarenta minutos de Reno por la Interestatal 80, una carretera interminable llena de camiones y cuatro por cuatros, adornada intermitentemente por anuncios de abogados, comida rápida y Dios. Su bungalow se encuentra en una urbanización relativamente nueva separada por un muro de la carretera y las calles tienen nombres de jugadas de golf —Dog Leg Drive, Wedge Lane, Divot Drive — en honor a un campo de golf que hay cerca de allí.

Fui a verlo; Harris resultó ser un hombre de setenta años agradable, divertido y excéntrico. A lo largo de los últimos dieciséis años, ha creado más de 3000 empresas y se gana la vida gracias a los costes de administración que cobra por hacerlo. Llegó a Reno cuando era joven con la idea de hacerse rico en los casinos de la

ciudad. «Pero no se me da nada nada bien», dijo, y se encogió de hombros con una sonrisa. En lugar de eso, se pasó tres décadas trabajando de camarero y sirviendo bebida y comida a toda la gente que venía a Reno a probar suerte en los casinos de la ciudad.

«Luego me hice demasiado mayor. Y, además, querían chicas jóvenes, ya sabe, bonitas. Así que fui a ver a un abogado amigo mío y me especialicé en el negocio de la creación de empresas».

Harris puede venderle una empresa de Nevada por solo 249

dólares, y por 150 dólares más, un «gestor nominal de Nevada», que le garantizará que su nombre no aparezca en el papeleo. Su producto más caro es el «pack deluxe de constitución privada de empresa», que incluye una compañía anónima junto con una cuenta bancaria ya creada, por apenas 949 dólares. ¿Se dedica a comprobar si sus clientes se aprovechan de lo que les vende para ocultar delitos o bienes obtenidos fraudulentamente?

«No me dedico a investigar a la gente. No es ningún requisito.

No podría permitírmelo, porque no se gana demasiado verificando lo que dice la gente. Pero tampoco podría hacerlo, de todos modos.

Simplemente, hay que confiar en lo que dicen —me contó—. Es como ir al mercado. No le preguntan a uno su nombre ni cuánto dinero tiene en el banco, ¿verdad? Solo va y compra lo que necesita para comer, ya sabe. Pues si quiere comprar una empresa, es lo mismo. Paga y se la dan, y ya está».

Una llamada interrumpió nuestra conversación. Era una mujer llamada Nathalie, que, desde un teléfono con el altavoz activado,

quería saber si comprar una empresa mejoraría su perfil crediticio.

Harris le dijo que era posible, aunque tampoco exageró, tal vez porque yo estaba allí. Una vez hubo colgado, me dijo: «No los presiono, se trata más bien de una venta suave. Si quieren la empresa, pues muy bien. Si no, pues también. No voy a hacerme millonario con esto, no trato de empujar a nadie a que compre mis productos. Mis precios son muy bajos y trabajo directamente con la gente. Les doy un trato justo. Ética cristiana, eso es lo que aplico en mi negocio».

Harris ha autopublicado varios libros acerca de la doctrina cristiana en los que se centraba especialmente en la naturaleza del Arrebatamiento y su relación con la Tribulación, y le interesaba más hablar de eso que de los detalles de las normativas legales de las empresas radicadas en Nevada. Aprendió a utilizar internet cuando trataba de crear una página web para sus seguidores cristianos y, gracias a eso, fundó su servicio de venta de empresas en línea.

Ahora vende su libro ¡Prepárate! AHORA VENGO y empresas en Nevada, en www.nevadaincorporate.com.

¿Le preocupaba que la gente utilizara las empresas que les vende para cometer fraude y que eso violara su misión de adoctrinamiento cristiano?

«No, no me preocupa. Yo no tengo nada que ver con lo que hagan —me dijo—. Solo les doy unos papeles. Si supiera que alguien pertenece a una organización criminal, sería harina de otro costal.

Pero la gente no viene y me dice: "Eh, formo parte de una organización criminal o de la mafia o lo que sea". No me lo dicen».

Gracias a gente como Harris, en un estudio académico publicado en 2014 y de elegante diseño, titulado Juegos opacos globales, se demostró que las empresas que vendían compañías en Estados Unidos eran las más flexibles del mundo. Cuando alguien se presentaba y les pedía una empresa, no había el menor problema.

Los autores del estudio enviaron miles de correos electrónicos cuidadosamente preparados a viveros de empresas de 181

jurisdicciones, con frases y palabras sutilmente diseñadas para alertar al que las recibiera de que la empresa adquirida podría utilizarse fraudulentamente o para fines terroristas. Luego compararon y evaluaron las respuestas recibidas, para ver qué jurisdicciones pedían una identificación o información más exhaustiva. Había variaciones

muy notables entre los distintos estados de Estados Unidos. Delaware era el más laxo, con la tasa de verificación más baja de todo el mundo. Detrás de él se encontraban Montana, Alabama, Nevada y Wyoming. Un agente contestó lo siguiente

a

los

académicos:

«Tenemos

muchos

clientes

internacionales con las mismas preocupaciones acerca de la

confidencialidad que usted nos comenta, así que me alegra decirle que ha encontrado al proveedor adecuado para el servicio que usted requiere».

El

Departamento

de

Responsabilidad

del

Gobierno

estadounidense (GAO, por sus siglas en inglés) puso de manifiesto en 2006 las desventajas de esta realidad. Afirmó que las empresas opacas de Estados Unidos han facilitado crímenes que ascienden a los miles de millones de dólares, los cuales resultaron del todo imposible investigar. «Una corporación radicada en Nevada recibió un total de 3774 transferencias bancarias sospechosas, que ascienden a 81 millones de dólares durante aproximadamente dos años —rezaba el informe—. Sin embargo, no pudo juzgarse el caso porque el Servicio de Inmigración y Control de Aduanas de Estados Unidos no pudo identificar al dueño beneficiario de dicha corporación». En 2006, una empresa registrada en Estados Unidos estaba detrás del tráfico de «una sustancia tóxica controlada» entre dos países de Eurasia. En otro caso,

funcionarios rusos crearon empresas en Pensilvania y Delaware y las utilizaron para robar 15

millones de dólares que estaban destinados originalmente a mejorar las instalaciones nucleares rusas. Otros ejemplos hacían referencia a la evasión fiscal a través de empresas de Florida, así como a artimañas para evitar sanciones y muchos casos más.

Este es otro ejemplo de cómo el dinero fluye por las fronteras, en este caso las estatales, y de cómo las leyes no son capaces de perseguirlo. Es tan fácil registrar empresas en estados donde no es necesario revelar la identidad del dueño de la corporación que no tiene sentido ir a los estados que piden un nivel elevado de información. Y los estados más permisivos no tienen el menor incentivo para cambiar de comportamiento. Igual que Jersey o Nieves, necesitan los ingresos que Moneyland les trae. «Un funcionario de Delaware dijo que el 22 por ciento de los ingresos del Estado proceden del negocio de la creación de empresas. Y los funcionarios de Nevada y Oregón declaran que sus departamentos generan beneficios», afirmaba el informe del GAO. Es la trampa clásica de Moneyland.

Esto plantea una clara amenaza para la seguridad de la nación.

En 2017, el GAO llegó a la conclusión de que el Gobierno de Estados Unidos no tenía ni idea de a quién pertenecían más de un tercio de los edificios que la Administración de Servicios Generales alquilaba para objetivos de alta seguridad. Los agentes federales citados en el informe advertían de que las agencias de seguridad eran vulnerables a riesgos como el «espionaje o el acceso físico o cibernético no autorizado».

No es imposible para las agencias de seguridad pública desentrañar quién se esconde tras las empresas opacas o confiscar bienes que pertenecen a empresas, pero es caro, laborioso y requiere mucho tiempo, incluso si se opta por las vías más directas.

Entre 2004 y 2007, investigadores rusos obtuvieron el control de la gran empresa petrolífera Yukos, que rendía beneficios, a pesar de que la propiedad estaba protegida por una espesa capa de empresas opacas. La complejidad de la estructura quizá habría impedido a fiscales o investigadores de un país occidental hacerse una clara idea de quién era el verdadero propietario o propietarios de Yukos, pero eso no preocupaba especialmente a los rusos, que se adentraron por el laberinto de obstáculos legales como si condujeran una apisonadora. Eso permitió a Rusia recuperar la propiedad de la empresa, pero arrastró al país a años y años de litigios en tribunales y cortes

internacionales. En 2014, la empresa de Gibraltar GML ganó una demanda de 50 000 millones de dólares en compensación por la apropiación ilegal de sus activos. Aunque Rusia cambió el resultado de la sentencia tras apelar, GML ha vuelto a apelar a su vez, y el caso sigue abierto: una muestra del poder de las cadenas de empresas pantalla para frustrar la voluntad de los gobiernos, para bien o para mal.

Por motivos obvios, las agencias de seguridad occidentales no pueden aplicar el modelo ruso, pues sus acciones están supervisadas y reguladas por tribunales fuera de su control. Eso resulta frustrante para los investigadores que tratan de obtener testimonios de gente que ha robado sus activos en una jurisdicción y que explota las

normativas diseñadas para proteger a los inocentes en países como Estados Unidos.

Karen Greenaway, del FBI, afirmó que los funcionarios extranjeros corruptos a menudo no eran mucho mejores que los ladrones de bancos. Pero a un ladrón de banco se le pueden incautar sus bienes mientras se lo investiga; en cambio, los cleptócratas tiran del dinero que han robado para pagar a un bufete de abogados que los mantenga a salvo. «Entran aquí con una cuadrilla de abogados para defender su derecho a la propiedad y nos ponen en una situación de desventaja a nosotros y al país al que han robado —me dijo—. La presunción de inocencia no debería querer decir que uno se paga el mejor abogado que puede con un montón de dinero robado. Ese tipo de comportamiento no está bien.

Si realmente quieren defender sus derechos, debería bastar con el abogado de oficio que le toca a uno. El hecho de que no les guste no debería ser importante».

Lo más llamativo de todo esto es que las empresas que protegen las propiedades y el dinero robado, y que lo ocultan a los investigadores de Greenaway, son totalmente ficticias, creaciones de la imaginación de los abogados. Se puede formar una cadena de testaferros de papel alrededor de todo el mundo en una tarde, pero a los investigadores les llevará años de pacientes pesquisas desentrañar esa telaraña de fantasmas, y muchos años más llevar el caso a juicio.

Sin embargo, para blanquear el dinero obtenido a través de un delito y disfrutar de esas ganancias de verdad, no basta con una empresa pantalla o una estructura de varias. Eso sirve para ocultar algo, para impedir que llegue a juicio, que se investigue o que el público se

entere, pero no es un sistema dinámico: no permite mover los bienes para que uno se divierta con ellos. Para eso hace falta una cuenta bancaria. En cuanto nuestra empresa pantalla dispone de una cuenta, las posibilidades de disfrutar del dinero y de los activos se multiplican. Ya podemos ir de compras.

A Gulnara Karimova le gustaba mucho comprar. El padre de Karimova era el presidente de Uzbekistán, una dictadura de la antigua Unión Soviética que obliga a los niños a recoger algodón y vendérselo al Gobierno, que luego lo revende para obtener beneficios. A lo largo de los años, Gulnara había ocupado diversos cargos y tenido diferentes funciones: embajadora en España y en las Naciones Unidas, estudiante de Harvard, diseñadora de moda, filántropa… Con el nombre artístico de Googoosha, cantaba con la ayuda del Auto-Tune en inglés o en ruso melodías pop mediocres, incluido un dúo con el otrora gran actor francés Gerard Depardieu, que a menudo alquila lo que queda de su credibilidad a ricos procedentes de la antigua URSS. Los informes procedentes de Uzbekistán revelan que Gulnara Karimova amasó una fortuna robando a las empresas de éxito de las que se encaprichaba. «La mayoría de uzbekos considera a Karimova una persona codiciosa y con una gran ambición de poder— escribió el embajador estadounidense Jon Purnell en un cable de 2005 que más tarde filtró WikiLeaks—. Sigue siendo la persona más odiada del país.

(Comentario: no disponemos de encuestas que confirmen esta afirmación, pero creemos que es cierta»).

Uzbekistán es un lugar donde los periodistas y los investigadores no pueden trabajar libremente (o si lo hacen, no duran mucho), así que la mayoría de las alegaciones contra Karimova seguían siendo anécdotas hasta que una serie de investigaciones de empresas de telecomunicaciones extranjeras revelaron los beneficios que obtenía de sus relaciones con el Gobierno. Karimova había utilizado Takilant, una empresa de Gibraltar, para ocultar cuentas bancarias que canalizaban más de 114 millones de dólares en sobornos de Vimpelcom, una empresa de telecomunicaciones de propiedad rusa, fundada en las Bermudas y radicada en los Países Bajos, desde 2006

hasta 2012. Las cuentas se encontraban en bancos de Letonia, Hong Kong, los Países Bajos y Nueva York, y los pagos, que se disimulaban como servicios de consultoría, procedían de empresas en las Islas Vírgenes Británicas. Los sobornos eran tan cuantiosos que le crearon problemas a Vimpelcom, que no tenía la cantidad de

dinero suficiente en las jurisdicciones necesarias para pagarlos, y las

investigaciones subsiguientes de fiscales estadounidenses dieron lugar a una detallada acusación de treinta y ocho páginas. Otra investigación

demostró

que

un

segundo

gigante

de

las

telecomunicaciones, Teliasonera, también pagaba sobornos a Karimova para acceder al mercado uzbeko. Es posible que en total se embolsara más de 1000 millones de dólares.

No se sabe exactamente en qué se gastó el dinero Karimova, aunque en 2012 lanzó una nueva línea de cosméticos, Guli, así que es posible que invirtiera una parte en eso. Sin embargo, el caso revela lo potente que puede ser una empresa opaca gibraltareña, como arma recaudadora de dinero en cuanto se asignan a dicha empresa cuentas bancarias radicadas en todo el mundo.

Actualmente, Karimova está bajo arresto domiciliario en Uzbekistán debido a su implicación en una intriga palaciega cuando su padre enfermó (murió en 2016). La investigación criminal contra ella ha llegado hasta Suiza, donde los fiscales han congelado 800 millones de francos suizos, y están investigando un banco privado por haber lavado presuntamente su dinero negro. El banco, Lombard Odier, fundado en 1796, informó de sus sospechas acerca del dinero, aunque no lo hizo hasta 2012, cuando estalló todo el escándalo relacionado

con

los

sobornos

de

las

empresas

de

telecomunicaciones.

Este tipo de escándalos no solo tienen lugar en paraísos fiscales o jurisdicciones remotas. En 1992, el brazo de la banca privada de Citibank abrió una cuenta para Raúl Salinas, el hermano del presidente de México, sin preocuparse de verificar sus antecedentes financieros, su trayectoria laboral o sus activos. En un episodio que más tarde los investigadores del Senado estadounidense analizaron con precisión forense, el Citibank creó empresas opacas en las islas Caimán y en otros lugares a las que asignó cuentas bancarias en Suiza y Londres porque, como explicó un empleado, «este cliente tiene muchos reparos en que se publicite su nombre y no quiere que circule por el banco». Por eso, internamente se referían a Salinas como «Cliente Confidencial Número 2» o «CC-2». Hacia mediados de

1994, en las cuentas había 67 millones de dólares, y Citibank ganó más de 2 millones de dólares por sus servicios durante cuatro años.

Como explicó la gestora bancaria de Salinas, Amy Elliott, en un correo electrónico a un colega: «Esta cuenta se ha convertido en una oportunidad de negocio muy provechosa para todos. Muchas gracias por hacerme quedar bien».

Luego, la cosa se puso fea. El 28 de febrero de 1995, la policía mexicana detuvo a Salinas por ser sospechoso de asesinato, lo cual causó un torbellino de llamadas telefónicas entre los banqueros de Londres, Suiza y Nueva York, aunque no estaban preocupados por los motivos que uno imaginaría. «La reacción inicial del banco ante la detención no fue la de prestar ayuda a la policía, sino determinar si las cuentas de Salinas debían trasladarse a Suiza para dificultar la recuperación de los activos y los registros bancarios por parte de los investigadores», según concluyó más tarde una investigación en el Senado, basándose en las grabaciones automáticas de las conversaciones del banco. Los gestores también trataron de rellenar la ficha del cliente que deberían haber completado años atrás, donde constarían los detalles específicos acerca del origen de los fondos.

Ese mes de noviembre, la esposa de Salinas fue detenida en Suiza y se congelaron unos 132 millones de dólares en varios bancos. Más tarde, un tribunal suizo devolvió el dinero a México y un tribunal de ese país condenó a Salinas por asesinato, en un caso que se convertiría en el

mayor escándalo político del país. Sin embargo, jamás quedó del todo claro y hubo sospechas de que los investigadores se habían saltado las reglas en su celo por enviar a Salinas a la cárcel. En un nuevo juicio celebrado en 2005, fue declarado inocente del crimen. A pesar de sus años de trabajo, los investigadores suizos no lograron las suficientes pruebas como para acusarlo de lavar dinero negro, y un tribunal mexicano desestimó las acusaciones de corrupción en 2014. Lo que sí está claro es que Citibank no llevó a cabo ninguna de las comprobaciones que requerían su propia normativa interna. Entonces, ¿cómo es posible que uno de los bancos más importantes de Estados Unidos no sospechara al ver que el hermano del presidente recibía cantidades

tan elevadas de dinero? En palabras de Elliott, la gestora que llevaba su cuenta, no era para tanto.

«La cuenta de Raúl Salinas no era la más grande, la más provechosa ni la más importante que yo gestionaba —afirma en su declaración frente a los investigadores del Senado—. De hecho, era una de las cuentas más pequeñas, y una de las menos activas.

Aunque en términos personales la cantidad pueda parecernos muy elevada, no son cifras fuera de lo común en el contexto de los mexicanos empresarios y ricos que son clientes de nuestra rama de banca privada».

Es posible, pero un estudio de 2011 sobre banca privada que llevó a cabo la Autoridad de Servicios Financieros de Inglaterra (FSA por sus siglas en inglés) sugiere una explicación más preocupante (y más propia de Moneyland) para el hecho de que los banqueros no verifiquen como deberían el origen de los fondos de sus clientes potenciales. La FSA publicó el informe una década después de que una investigación similar revelara graves deficiencias en la manera obsequiosa en que los bancos británicos habían aceptado dinero del cleptócrata nigeriano Sani Abacha. Pero los bancos seguían cometiendo los mismos errores a la hora de lidiar con extranjeros de alto nivel (personas políticamente expuestas, o PEPs por sus siglas en inglés en la jerga bancaria). Tres cuartas partes de los bancos no verificaron correctamente la procedencia del dinero para asegurarse de que se había obtenido de forma legítima; la mitad no comprobó si existía información negativa acerca de su cliente; y un tercio desestimó acusaciones serias contra sus clientes sin comprobar su veracidad.

«Algunos bancos no parecen dispuestos a negarse a aceptar como

clientes a personas que potencialmente representan relaciones de negocios muy beneficiosas, incluso en los casos en que parece existir un riesgo inaceptable en la gestión de dinero procedente de una actividad ilegal», concluía el informe de la FSA. Hablando en plata: si un cliente era lo bastante rico, el banco violaba las reglas por él o por ella. En otro ejemplo anónimo citado en el informe, un gran banco tenía entre sus clientes a un rico extranjero procedente

de un país con grandes reservas petrolíferas y niveles todavía mayores de corrupción. Aunque el cliente estaba muy bien relacionado con la élite política del Gobierno, el banco no lo identificó como un PEP, es decir, que no hizo más verificaciones que las superficiales, y de este modo se evitó la investigación en profundidad que esa nomenclatura suele acarrear. Cuando la FSA le preguntó al responsable de la supervisión de dinero sospechoso, el empleado dijo que su equipo no había encontrado nada que incriminara a su cliente. «El primer resultado de una somera búsqueda en Google relacionaba el nombre del cliente con alegaciones serias y graves de corrupción», declara de forma lacónica el informe, por el que se trasluce la incredulidad del autor del mismo a pesar del lenguaje habitualmente seco.

En otro banco, un miembro del equipo de vigilancia de dinero negro aprobó a un cliente de una familia conocida en el mundo de la política, a pesar de que dicha familia estaba sometida a sanciones internacionales y acusada (algo plausible) de robar millones de dólares de fondos públicos. «Desde mi punto de vista, siempre que el volumen de negocio que aporte este cliente lo justifique, no me importa recomendar su aprobación», escribió el empleado. Se supone que las cosas no funcionan así.

Lo que todo esto quiere decir, una vez más, es que si uno es lo bastante rico, las reglas son negociables. Si podemos permitirnos el coste de apertura de una cuenta bancaria en las islas Caimán, es decir, unos 8000 dólares, entonces no hace falta que nos preocupemos por pagar impuestos en Estados Unidos. Si pertenece a la familia de un extranjero rico y de posición política elevada, los bancos privados de Nueva York y Londres tienen una larga tradición a la hora de flexibilizar las reglas para asegurarse de que ingresa su dinero en sus cajas fuertes, y no en las de la competencia. Si todo el mundo respeta la ley, ganará dinero convirtiéndose en un banquero que no lo hace, y eso es un fuerte incentivo para que nadie sea demasiado escrupuloso. El tinglado de Moneyland siempre lleva a regulaciones más laxas y flexibles para los ricos. Y los banqueros,

abogados y contables listos siguen buscando túneles para que sus

clientes envíen el dinero por ellos.

Wealth-X, una consultoría que rastrea los movimientos de los superricos como si fueran abejas, calcula que en 2016 había 226 450 personas en el mundo con activos valorados en más de 30 millones de dólares (y los llama gente con activos netos elevados, UHNWs por sus siglas en inglés), un 3,5 por ciento más que el año anterior.

En conjunto, su riqueza se había incrementado durante los doce meses anteriores en un 1,5 por ciento, hasta 27 000 billones de dólares, que es más o menos el equivalente al PIB de China y Estados Unidos juntos. Y las perspectivas de futuro son excelentes:

«CRECIMIENTO SOSTENIDO ESPERADO EN LA FRANJA DE LOS ULTRARRICOS», proclama el informe World Ultra Wealth Report 2017. «La población global ultrarrica ascenderá a 299 000 personas hacia el 2021, lo que supone un incremento de 72 550 individuos con respecto a los niveles de 2016. La riqueza de los UHNW aumentará hasta los 35 700 billones de dólares, lo cual implica unos 8700 billones de dólares adicionales de riqueza creada durante los próximos cinco años». Si esta predicción se cumple, los UHNW del planeta habrán acumulado el PIB de Japón y Alemania a su riqueza en media década.

Wealth-X vende sus informes a la clase global de abogados, banqueros y profesionales que gestionan esta riqueza. Cuanto más haya que gestionar, más cobrarán ellos. Ahora ya no solo se ocupan de disimular el origen ilegítimo del dinero, sino que lo pastorean, lo protegen, lo multiplican y hacen que sea accesible a cualquier persona que lo necesite, en cualquier lugar del mundo. Desde los primeros agujeros organizados que fueron los eurobonos y que perforaron los tanques del gran petrolero compartimentalizado de la economía global, el mundo ha cambiado mucho, y en el ínterin, los evasores fiscales y los cleptócratas han amasado verdaderas fortunas.

Se trata de un negocio lucrativo y constituye la base de gran parte de las economías de Suiza, Londres, Manhattan, las Caimán, las Islas Vírgenes Británicas y muchos otros lugares de todo el mundo. La consecuencia lógica de la eficiencia de dichos gestores a la hora de preservar la riqueza de sus clientes es la creación de dinastías, que garantizan que la ventaja temporal de una familia jamás desaparezca y que, además, la acrecientan y la convierten en un privilegio. La desigualdad de este momento concreto en el tiempo se

mantiene a perpetuidad.

Brooke Harrington, una académica estadounidense, ha escrito un libro acerca de la industria de la gestión de la riqueza llamado Capital Without Borders, para el cual ha entrevistado a un buen número de sus miembros, asistido a conferencias y congresos y estudiado los documentos profesionales de esta clase de gestores.

Es una obra seria y cuidada, y quizá por eso sus advertencias acerca de los que ayudan a que Moneyland perviva y crezca son perturbadoras. «Su labor socava radicalmente la base económica y la autoridad legal del moderno Estado fiscal —concluye—. Mediante fondos, paraísos fiscales, empresas opacas y fundaciones, los profesionales de la gestión financiera pueden asegurarse de que la desigualdad se mantenga y crezca hasta que sea muy difícil revertir esta situación, si no es con una revolución».

Ahora, volvamos a Ucrania, para analizar un ejemplo concreto de lo que quiere decir.

## 7 . Cáncer

El 4 de febrero de 2014, el presidente Víktor Yanukóvich visitó el Instituto del Cáncer de Ucrania. El presidente, enfundado en una bata blanca, sonreía de forma empalagosa a los jóvenes pacientes, cuyas cabezas estaban calvas a causa de la quimioterapia. Estrechó las manos de sus padres y les obsequió con cajas blancas de regalos, mientras fotógrafos y cámaras se esforzaban por sacar los mejores encuadres. El director del instituto, Igor Shchepotin, le mostró parte de las instalaciones. El centro se ocupa de los casos de cáncer más graves del país, y el presidente le prometió nuevos aparatos para mejorar el tratamiento y diagnóstico de los pacientes.

Al parecer, según los noticiarios, era una visita totalmente rutinaria en el marco del Día Internacional del Cáncer, pero en realidad se trataba de un acto propagandístico, un intento de pintar al cleptócrata venal y egoísta como un tipo agradable a quien le importaba la gente a la que había robado durante toda su carrera política.

Los médicos, al menos, desconfiaron. Su jornada, habitualmente ajetreada, se había visto interrumpida para dejar paso a los guardaespaldas del presidente, así como a los cámaras de televisión, los fotógrafos y demás personas que conformaban su séquito. A las siete de la mañana ya había guardas en el centro para comprobar la identidad de todos los que querían entrar, hasta de los empleados.

En el interior de los edificios, se aseguraron de que no hubiera nada sobre los falsos techos, inspeccionaron las salas con perros

detectores de sustancias explosivas y se llevaron las papeleras por si alguien había colocado una bomba en ellas. El instituto está formado por tres bloques de color gris de seis pisos, rodeados de vallas, en la periferia de Kiev. Las paredes exteriores de los bloques están forradas de baldosas, y algunas se han desprendido a lo largo de los años y han revelado la pared de ladrillos. Los obreros soviéticos que construyeron las instalaciones anotaron la fecha, 1968, en una de las paredes con ladrillos de múltiples colores y, desde entonces, el mantenimiento del complejo ha sido errático, en el mejor de los casos. Desde la puerta principal hasta el edificio donde se encontraba el despacho del anestesista Konstantin Sidorenko había un buen trecho; la alteración que ese día causó la visita del presidente le pareció irritante.

«Ni siquiera nos dejaron conducir hasta el aparcamiento —me dijo—. Frente a mí había una camioneta con comida para los pacientes, leche y cosas así, y tampoco le dejaron entrar. El conductor tuvo que suplicar a los guardias durante diez minutos para que le permitieran entrar. No es que se paralizase nuestra labor, pero sí que hubo inconvenientes serios para los pacientes, para los empleados y para todo aquel que tratara de llegar al instituto o acercarse a las inmediaciones. Y, por si fuera poco, había francotiradores de las fuerzas de seguridad por doquier. Todo el día transcurrió así. Creo que para cuando terminó, la gente lo odiaba un poco más».

En esa época, Yanukóvich luchaba por mantenerse a flote: su gabinete de ministros había dimitido, decenas de miles de manifestantes acampaban tras barricadas humeantes en el centro de Kiev y sus aliados políticos le daban la espalda. Sin embargo, si estaba preocupado, no dio muestras de ello. «Me gustaría expresarle nuestra gratitud por su atención —le dijo un exultante Shchepotin al presidente—. Todos los tratamientos del instituto son gratuitos para la población».

No era verdad, y casi todos los testigos de la escena, ya fuera los que la presenciaron en el instituto o quienes la vieron por televisión, lo sabían perfectamente. La Constitución de Ucrania garantiza la

sanidad universal, pero, en realidad, los pacientes pagan por casi todo. En teoría, el presupuesto del instituto bastaba para cubrir sus necesidades, pero los salarios de los médicos eran exiguos y se veían obligados a pedir a los pacientes que se pagaran ellos los fármacos, e incluso que contribuyeran a mantener el equipamiento tecnológico.

Una de las personas presentes era Natalya Onipko, una mujer rubia y esbelta que dirige Zaporuka, una ONG que ayuda a los niños para que se sometan al tratamiento en el instituto. Los pacientes procedentes de fuera de Kiev se quedan con sus familias en una pensión que gestiona la ONG, lo cual les brinda la oportunidad de recuperar una cierta sensación de normalidad durante su larga estancia en la capital. Hablaba con sus huéspedes todos los días y sabía perfectamente que el instituto les pedía que pagaran determinadas cosas. Por lo general, Natalya es una persona prudente, pero cuando vio al presidente tan complacido al oír que en el instituto todo iba de fábula, no pudo más. «Menudo cerdo —

escribió en Facebook—. Todo el mundo se ha visto obligado a quitarse las mascarillas médicas, aunque para esos niños el menor virus es una amenaza mortal. Las vidas de cincuenta niños a cambio de un montón de escoria».

Al final resultó que su acusación no era exactamente cierta (fueron los padres quienes quitaron las mascarillas a los niños, para que salieran bien por la tele), pero la publicación se hizo viral de todos modos, y los principales medios de comunicación del país informaron de que el presidente había puesto en riesgo las vidas de los niños enfermos de cáncer con un fin propagandístico. La autoridad del presidente se vio incluso más tocada. Apenas quince días después, huyó a Rusia y dejó Ucrania en manos de sus adversarios. Shchepotin, el director del instituto, un hombre con la tez manchada y el pelo arenoso, se vio en una posición algo comprometida: había mentido en beneficio de un presidente impopular poco antes de una revolución.

Fue en los días posteriores al levantamiento cuando tropas rusas no uniformadas ocuparon Crimea. El ejército de Ucrania había sido doblegado y vencido. Shchepotin declaró que los empleados del

instituto contribuirían con parte de su salario a la causa, un anuncio que obtuvo notable atención por parte de los medios de comunicación. Muchos de los empleados ya lo hacían, y pensaron que su jefe se aprovechaba de su dinero para ganarse el favor del nuevo gobierno. Uno de los trabajadores, un joven cirujano llamado Andrei Semivolos, se quejó públicamente en Facebook, el medio que los revolucionarios utilizaban para comunicarse.

Shchepotin se vengó de Semivolos reprendiéndolo públicamente, y para ello hizo venir las cámaras de televisión para que fueran testigos de una práctica de la era soviética llamada «la colectiva». La colectiva es, en principio, una reunión abierta en la que todo el mundo puede

decir lo que le parezca. Sin embargo, dado que los asistentes y el orden del día están controlados por la dirección, en realidad no es más que una herramienta para humillar y controlar a los subordinados. Semivolos, corpulento y de piel pálida, permaneció impasible mientras sus colegas le decían que había difamado al instituto y que debería avergonzarse. Como castigo, Semivolos fue obligado a ser el cirujano de guardia para sus colegas, lo que le privaría de los encuentros cara a cara con sus pacientes, momentos en los que podría pedirles donativos. Sin ese dinero extra, no podría mantener a su familia con su salario oficial de 2300 grivnas ucranianas (alrededor de 200 dólares) al mes. Se trataba, pues, de un intento para obligarlo a dimitir.

Lo que sucedió a continuación fue una batalla que no solo reflejaba la revolución que sacudía a todo el país (en la que un bando empleaba la televisión y el otro, las redes sociales; un bando tenía el poder y el otro no), sino que también reveló cómo funciona la corrupción en la sanidad y lo difícil que resulta ponerle remedio. El Instituto del Cáncer se convirtió, durante un tiempo, en una pequeña versión de Ucrania.

En Ucrania, el cáncer es la segunda causa de muerte (después de las enfermedades cardiovasculares) debido a la elevada cantidad de fumadores, la pobre atención primaria sanitaria y los diagnósticos tardíos, y también a las consecuencias del desastre nuclear de Chernóbil. Los médicos llevan años preocupados por el fracaso del país en su lucha contra esta enfermedad, y también en el control de epidemias de tuberculosis, VIH/SIDA, hepatitis y cualquier otra enfermedad que se propague con más velocidad debido a las malas condiciones de vida, la prostitución, la drogadicción y similar. En 2008, después de la anterior revolución contra la corrupción, el presidente pidió a su gobierno que averiguara cuál era el problema, y los ministros solicitaron un informe al servicio secreto, el SBU. El SBU encargó a uno de sus agentes que plasmara en un documento sus hallazgos sobre el estado de la atención médica en el país, y el resultado es aterrador. Describe un sistema sanitario que no está orientado a cubrir las necesidades de una población enferma, sino a obtener dinero para una casta de privilegiados con buenas conexiones.

El agente no es un «personaje público», por emplear sus propias palabras, pero aceptó hablar conmigo si no divulgaba su identidad.

Me contó durante horas el terrible fracaso de Ucrania a la hora de evitar que sus funcionarios saquearan el sistema sanitario.

Me dijo que en la época soviética, el Gobierno no valoraba a los médicos, que cobraban muy poco. Pero los ciudadanos de a pie se mostraban agradecidos con los doctores que los ayudaban a curarse y les llevaban regalos: dulces o alcohol. No eran sobornos, sino regalos hechos de corazón. No se los daban esperando una recompensa, solo querían expresar su gratitud. Sin embargo, se convirtieron en algo habitual. Si uno iba al médico, aun si no tenía que pagarse la visita, la costumbre era llevar un regalo. Después de 1991, cuando la Unión Soviética se derrumbó, la situación cambió.

Los médicos supieron que sus colegas de Occidente ganaban mucho más y empezaron a apreciar la importancia de su posición.

Literalmente, tenían el poder de la vida y la muerte: si un médico respetado decidía que su equipo no podía tratar a un paciente, este moría.

«Cuando nos convertimos en una economía de mercado, los dulces o el alcohol ya no eran suficiente —refería el agente—. Los médicos querían dinero, billetes de verdad, y la gente empezó a pagarles. El sistema que tenemos ahora les va de maravilla, no

quieren cambiarlo. Si uno es un médico de cierta trayectoria, está adscrito a un hospital. Puede que sea malo, que tenga goteras, pero es gratuito porque el Estado lo cubre todo. Sin embargo, no es necesario compartir los beneficios que cada médico se saca bajo manga, por los que ni siquiera paga impuestos. El médico opera, se gana dos o tres mil dólares, se los mete en el bolsillo y tan a gusto».

Los costes sanitarios en Ucrania se han nacionalizado: el Gobierno paga las instalaciones, los edificios y la infraestructura. Los beneficios, sin embargo, están privatizados, pues los médicos se quedan lo que ganan. Es genial para ellos, pero terrible para el país.

«No creo que exista corrupción en Ucrania, y le diré por qué —

declaró el agente—. Hay corrupción cuando el Estado está saneado, y suele afectar a entre un 10 y 15 por ciento del país. Cuando la corrupción abarca el 90 por ciento del país, ya no es corrupción, es el funcionamiento del Estado. ¿Me entiende? Es total, en todos los niveles. Incluso una abuelita que vende semillas de girasol forma parte del tinglado, porque el policía que se pasea por la acera se lleva cinco o diez monedas de la anciana. Ella le da el dinero, él lo acepta y a los dos les parece normal, porque así ella se asegura de que alguien la protege».

La historia que contaba el agente era larga y complicada.

Hablaba a medida que la oscuridad se cernía en el exterior y siguió hablando mientras los murciélagos llenaban el cielo nocturno. El principio básico de lo que decía era que cada reforma que se proponía se explotaba a fondo. Si había vacíos legales, se identificaban y se empleaban para obtener tajada; si no, entonces el Parlamento modificaba la legislación para asegurarse de crearlos.

Cuando Ucrania implantó un nuevo programa para comprar insulina y asegurarse de que todos sus enfermos diabéticos recibieran un tratamiento íntegro y correcto, los jefes de la sanidad vieron en ello una mina de oro. Inflaron el número de pacientes diabéticos de sus listas, incrementaron el presupuesto para el total de insulina que necesitaban y desviaron el dinero extra a sus bolsillos.

Había otras enfermedades de las que resultaba más difícil aprovecharse. La tuberculosis exige que el paciente reciba

tratamientos

farmacológicos

concretos

en

cantidades

muy

específicas. Pero también aquí encontraron una manera de sacar provecho: los responsables sanitarios rebajaron la cantidad de fármacos de cada dosis, fingiendo que el paciente medio pesaba menos de lo que pesaba en realidad, y así se ahorraron una buena cantidad

de medicamentos

que tenían que comprar. En

consecuencia, el tratamiento no funcionaba, lo cual generó la multiplicación de cepas de tuberculosis resistentes al cóctel de fármacos que evolucionaron hasta convertirse en la amenaza actual.

«No importa la pregunta, la mafia solo tiene una respuesta: cuanto más mejor —decía el agente—. No les importa si el enfermo es un niño, una abuela o un hombre adulto. ¿A quién le importa? Cuanto

más mejor».

Grupos distintos se especializaron en diferentes aspectos de las estafas a la sanidad, pero, en general, la pauta siempre era la misma. Los funcionarios del Ministerio de Sanidad se alían con empresas del sector privado para dominar una parte del presupuesto, ya sea con la oferta de fármacos o de equipamiento, rehabilitando edificios o controlando la aprobación de nuevas leyes.

Los negocios se gestionan mediante empresas opacas con sede en Chipre para ocultar las estafas y, de este modo, miles de millones de dólares salen del país. Los activistas anticorrupción descubrieron que, en 2012, el Ministerio de Sanidad de Ucrania había pagado un precio entre un 150 y un 300 por ciento más elevado por medicamentos para el VIH y la tuberculosis, en comparación con las ONG que compraron los mismos fármacos. Y eso sucedió en una época en que no había suficiente dinero para suministrar antirretrovirales a todos los pacientes que los necesitaban. El mismo puñado de distribuidores salía a relucir una y otra vez, ocultos tras empresas pantalla y compitiendo entre sí en un proceso que parecía transparente, pero que, en realidad, era una estafa. Todo el sistema estaba protegido por los altos funcionarios del ministerio, y cada uno se llevaba su parte del pastel.

Onipko, la mujer rubia que arruinó la operación de relaciones públicas del presidente con su publicación en Facebook, me dijo que

navegar la telaraña de regulaciones y excepciones creadas para proteger a los estafadores era un trabajo a tiempo completo, porque, precisamente, se establecen regulaciones deliberadamente complicadas para dificultar la supervisión externa. De hecho, está pensado para que no sea posible cumplir con las reglas. Todo el que esté implicado en la estafa puede saltárselas, porque esa es la base del beneficio que saca, pero las regulaciones excesivamente complejas desincentivan a los empresarios ajenos al tinglado y, por si fuera poco, aquellos que están encargados de vigilar el proceso son los mismos funcionarios deshonestos. «Llevo trabajando en oncología desde hace casi diez años y créame, he visto de todo.

Pero debo decirle que en estos diez años, ninguna de las madres, las que viven aquí, ha querido hablar del tema —me dijo mientras nos sentábamos en un pequeño despacho de la pensión donde acoge a las familias de los niños con cáncer—. Todos los padres y madres quieren que sus hijos reciban tratamiento y les asusta hablar o comportarse de forma incorrecta, porque el médico siempre tiene la potestad de dar de alta al niño sin más».

El desequilibrio de poder es total. Los médicos con experiencia pueden ganar una fortuna, mientras que los pacientes y sus familiares no pueden mover un dedo. Durante la conversación con Onipko, un grupo de seis madres, algunas de ellas acompañadas de niños, se relajaban en la cocina de la pensión. Onipko les preguntó si estaban dispuestas a hablar conmigo, y aceptaron, siempre que no se revelara su identidad. Al principio, parecían reticentes a admitir que habían pagado sobornos a los médicos, como si les avergonzara saltarse la ley. Pero no era eso. Era asombro ante la posibilidad de que hubiera alguien tan inocente como para no saber cómo funcionaba el sistema.

«Por supuesto que podemos quejarnos, pero entonces no tratarían a nuestros hijos —dijo una mientras acariciaba la cabeza sin pelo de su niño—. Hay que pagar para ir al hospital regional, hay que pagar para entrar en el Instituto del Cáncer, hay que pagar para conseguir una operación. Si nos quejamos, nos dirán que no pueden

hacer nada por nosotros. ¿Tiene hijos? ¿Sí? Pues ya lo sabe, seguro que no haría nada que los pusiera en peligro, ¿verdad que no?».

Las otras madres asintieron, y así empezó una febril competición por contarme las maneras más egregias en que los médicos les habían pedido sobornos. Una explicó que un doctor había escrito la cifra «100» en un papelito y había hecho una señal con el índice para asegurarse de que entendía que se trataba de dólares y no grivnas. Otra explicó que el anestesista se lo había indicado con un gesto de la mano.

«Dos dedos son doscientos —dijo, y las demás se echaron a reír

—. Ay, no, es verdad. Mil. Dos dedos son dos mil. Y tres dedos, tres mil».

Las historias se repetían, pero lo más notable era que las madres no hablaban con resentimiento. Simplemente lo aceptaban, conscientes de que no podían hacer nada al respecto y de que debían resignarse. Al cabo de un rato, intervino Onipko.

«Por un lado, entiendo que es así, que son sobornos y que resulta espantoso. ¿Qué ser humano es capaz de aceptar dinero de la familia de un niño al que se le ha diagnosticado una enfermedad así? Pero, por otra parte, pienso: “De acuerdo, han pedido 100

dólares, pero es que ellos también tienen que vivir. También tienen necesidades y cosas que comprar”. Es el sistema, ya me entiende.

Todo está conectado. Estoy convencida de que todos los hospitales de Ucrania funcionan así —me dijo. Y más tarde, cuando nos fuimos de la cocina, endureció su crítica—: Trato de no hacer comentarios negativos acerca de los médicos delante de los padres, porque, después de todo, tienen que confiar en ellos». Y no le faltaba razón.

Criticar a los médicos porque eran corruptos era como criticar las nubes porque llovía. Eran así. Más nos hubiera valido buscar un paraguas.

Sin embargo, Sidorenko, el anestesista del Instituto del Cáncer, negó que obtuviera un beneficio personal de aquello. Sacó una cajita cuadrada del bolsillo de su bata y la sostuvo en el aire. Contenía un sensor de oxígeno. Necesita decenas de esas cajitas al año, para las máquinas de su unidad de curas intensivas, que ascienden a un coste total de 40 000 grivnas [cerca de 1500 euros]. Sin ellas, no sabría si sus pacientes respiran correctamente, así que, sin ellas, sus pacientes morirían. Durante los dos últimos años no había recibido nada de dinero para comprar sensores nuevos ni para el mantenimiento del equipo altamente sofisticado que necesita para que sus pacientes sigan con vida.

Eso significa que se vio obligado a ingeniárselas. A veces conseguía donantes y todos los médicos ponían algo de su bolsillo, pero jamás llegaba a las cantidades que necesitaba: ni él ni sus colegas cobraban lo suficiente. Les tocaba el turno a los pacientes.

«No pedimos nada, no les pedimos dinero. Pero los pacientes se dan cuenta de lo que sucede, conocen el sistema», me dijo. Se acercó a un armario alto que había contra la pared de su despacho, forrado de formica que imitaba madera oscura. Abrió una puerta y sacó una pila de sobres tan alta que tuvo que sostenerla con las dos manos.

Algunos eran espesos y todos contenían billetes. Era el dinero que había reunido y que utilizaba para que su departamento siguiera funcionando. Era dinero negro; no aparecía en los libros de contabilidad, no era oficial. La afirmación del director Shchepotin de que en el Instituto de Cáncer los tratamientos eran gratuitos parecía un chiste de mal gusto.

Lo que resultaba especialmente frustrante para Sidorenko era que formaba parte de la comisión que seleccionaba el equipamiento que el instituto necesitaba comprar. Dijo que había sido testigo de pagos sistemáticamente más elevados de lo necesario, incluido el de un

respirador que costó 130 000 euros más de lo que valía. Solo se le ocurría una explicación: mientras los pacientes se veían obligados a pagar de más para recibir tratamientos, los gestores se quedaban con dinero del instituto, que se embolsaban gracias a su corrupto dominio del proceso de control de gastos.

El funcionamiento del sistema se puso de manifiesto en un caso que planteó la SEC (la Comisión de Valores e Intercambios de Estados Unidos) contra Teva Pharmaceutical, el fabricante de

fármacos genéricos más grande del mundo. En diciembre de 2016, Teva, radicado en Israel, pagó 519 millones de dólares para poner fin a una demanda paralela civil y penal bajo la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero, tras ser acusada de pagar sobornos en Rusia, Ucrania y México para conseguir licitaciones de sus sistemas de sanidad públicos (gracias a lo cual obtuvo 214 millones de dólares de beneficios ilícitos). Según la SEC, Teva pagó 200 000 dólares a un funcionario ucraniano (a quien también le financiaron las vacaciones) que no se nombra en la demanda pero que trabajó entre el 2002 y el 2011 en la Academia Nacional de Ciencias Médicas, asesor del presidente y, a su vez, presidente del grupo que decidía los precios que se pagaban por los productos médicos. «[El funcionario] nos está ayudando mucho con el avance de Copaxone y de la insulina en el mercado ucraniano. Una de las maneras de saldar nuestras deudas con él es pagarle el viaje a Israel una vez al año», dice una comunicación interna de Teva.

Teva consideraba los pagos gastos de ventas o de marketing y honorarios de consultoría, que luego el Estado ucraniano compensaba gracias a las facturas infladas. A su vez, eso dejaba menos dinero del presupuesto para los salarios de los médicos y otras cosas necesarias para que el sistema médico funcionase. Así que los médicos se veían obligados a compensar sus salarios y sus gastos de mantenimiento, que estaban en lo más bajo de la pirámide, pidiendo dinero a sus pacientes. Mientras tanto, en lo más alto de la pirámide, los gestores se quedaban con el dinero de Teva y de docenas de empresas farmacéuticas y sanitarias que trataban de vender sus productos en Ucrania, gracias a su control del proceso de gestión de costes. La pirámide es una manera de extraer tributos de la población sin que los gestores tengan siquiera que tomarse la molestia de encargarse de los billetes o de lidiar con los pacientes; simplemente, restan su parte del presupuesto total. Quizá lo más astuto desde el punto de vista de los cleptócratas es que, mientras los médicos tienen que obtener el dinero en Ucrania y en grivnas, los gestores sacan su tajada en dólares, que se aloja en paraísos

fiscales. El sistema de la cleptocracia transporta automáticamente sus pagos a Moneyland.

«Quizá, se podrían hacer las cosas con honestidad y de una forma más eficiente para Ucrania, pero el sistema está diseñado para que sea más difícil. Si uno funda una empresa, tendría problemas con la devolución del IVA mientras que la competencia, que sí pagaría sobornos, no los tendría. Si necesitase derechos inmobiliarios, tardaría años en obtener lo que los demás conseguirían en semanas. Y si necesita proteger sus derechos en los tribunales y no paga ningún soborno, también tendría un problema con eso —afirmaba Oleg Marchenko, un abogado de Kiev cuyos clientes suelen visitarlo con quejas acerca de la corrupción imperante—. Ser honrado tiene un coste elevado en Ucrania, eso es lo que quiero decir».

Es difícil desentrañar lo que sucede de verdad tras las bambalinas de los paraísos fiscales, dado el volumen de dinero desviado.

Marchenko sabía que una gran empresa farmacéutica europea había dejado de trabajar con sus distribuidores ucranianos porque temían que fueran corruptos, y había optado por buscar un socio ucraniano.

A Marchenko le sorprendió descubrir, no obstante, que el nuevo socio formaba parte de la misma empresa que había sido despedida y que la operación había sido puro maquillaje, diseñada para que los fiscales estadounidenses no siguieran investigando a la gran compañía.

Un inversor occidental se avino a hablar conmigo bajo la condición, como siempre, de no revelar su identidad en el libro por miedo a que, debido a sus prácticas, pudieran acusarlo bajo la legislación británica y estadounidense contra los sobornos. Describió una situación que en muchos sentidos era más práctica que una jurisdicción honesta (por ejemplo, le gustaba poder pagar una

«mordida» a un policía si lo detenían por exceso de velocidad), pero que también era impredecible y complicada. Uno jamás sabía si otro rival superaría el soborno que acababa de pagar, así que no existían certezas acerca de la decisión final oficial. Y aunque solo se hubiera pagado un solo soborno, siempre volvían a pedir más. «La policía…

En fin, hay que tener una buena relación con ellos. Piden dinero, y hay que dárselo; de lo contrario, te arrestan. O los bomberos llegan y cierran el local porque no ha superado la inspección de seguridad.

El secreto está en negociar un precio bajo —me dijo—. Pero no estaría aquí si todo esto no fuera un lío. Como lo es, la gente como yo, que lo

soporta, podemos ganarnos bien la vida».

Todo esta información, con nombres, cifras y detalles, formaba el núcleo del informe del agente de la SBU en 2008. Sus conclusiones y descubrimientos fueron tan polémicos que escribió dos versiones del informe. Una versión expurgada para el público, que contenía información sobre la situación, pero sin datos concretos, y una segunda versión destinada al Gobierno, donde describía todo el sistema de principio a fin, con nombres y acusaciones. El agente pensó que si esta segunda versión se hacía pública, sería devastador, y así fue. Alguien del Gobierno filtró el informe al disidente de la era soviética Semyon Gluzman, doctor y presidente de la Asociación Psiquiátrica de Ucrania, y este, a su vez, lo hizo llegar a la prensa. «No me importa criticar al presidente, al primer ministro y a quien sea. Lo hago a menudo —dijo Gluzman—. Pero esto, y lo digo abiertamente, me ha metido el miedo en el cuerpo.

Me he dado cuenta de que nos enfrentamos a bandidos sin la menor creencia política. Solo creen en el dinero».

Los ucranianos estaban acostumbrados al mal comportamiento de sus políticos y funcionarios, pero hasta el más cínico se indignó ante la idea de extraer tajada de una forma tan sistemática de los miembros más desesperados de la sociedad. Parece que alguien que aparecía nombrado en el informe también se indignó. El 16 de octubre de 2008, un asaltante arrojó una granada contra el agente de la SBU mientras bajaba de su Honda en la calle Tatarska, en el centro de Kiev. El agente sobrevivió, pero tuvo que someterse a largos tratamientos en un hospital israelí. «La mafia farmacéutica ordenó el ataque —declaró el agente—. Pero jamás descubrieron a los culpables. Se cerró la investigación, alguien pagó para ello, y todo quedó en nada. A pesar de mis contactos y de mi profesión, a día de hoy sigo sin saber quién estaba detrás. Cualquiera de los

clanes que todavía trabajan para el sistema podría ser el responsable».

La indignación por la corrupción del sistema sanitario fue uno de los motivos que impulsó las protestas contra el presidente Yanukóvich. Cuando por fin huyó y se nombró un gobierno de transición, en febrero de 2014, un importante revolucionario ocupó el cargo de ministro de Sanidad. Oleg Musy, un médico esbelto, moreno y de barba entrecana, había liderado las protestas del cuerpo médico durante los meses de manifestaciones que habían sacudido Kiev. Estaba decidido a completar las reformas paralizadas que tanto dinero generaban a las mafias, a financiar adecuadamente la sanidad y a

garantizar buenos tratamientos para los ucranianos.

Era un programa ambicioso, pero quizá él era el tipo de forastero que podría imponer un auténtico cambio.

Resultó difícil que encontrara tiempo para hablar conmigo porque trabajaba mucho y raras veces hacía pausas, pero, de vez en cuando, aceptaba reunirse conmigo a última hora de la tarde en el Ministerio de Sanidad, un edificio independiente detrás del Parlamento, en el centro de la ciudad. En sus respuestas repasó todo el abanico de corrupción que asolaba al país, y siempre repetía que un tercio o más del presupuesto de su ministerio lo robaban las mafias, mientras que los ciudadanos de a pie debían pagar sobornos en efectivo a los médicos. «Para la anterior administración, todo resultaba muy conveniente, porque no podía sacar dinero directamente del presupuesto. Necesitaban a los intermediarios: desde el ministerio se les daba el dinero y, luego, estos lo devolvían a los funcionarios corruptos —explicó durante una conversación que mantuvimos en verano de 2014—. Hay mucha gente a quien le gustaría recuperar esas estafas de dinero negro que eran el pan de cada día del Ministerio de Sanidad, pero no pienso permitirlo».

Su plan de reformas era ambicioso. Imaginaba un sistema sanitario con un gasto totalmente transparente, donde el Estado perdería el monopolio sobre la sanidad y ese lugar lo ocuparían los ciudadanos, las ONG y los propios médicos. Un sistema en que el Gobierno lo pagaba todo, supuestamente, y que, en realidad,

desviaba dinero a un puñado de privilegiados, sería sustituido por un sistema de seguros, similar al que existe en Francia, con múltiples agentes y una supervisión exhaustiva. Musy también abrió investigaciones en las principales instituciones médicas del país, como el Instituto del Cáncer, e identificó millones de dólares despilfarrados en costosos aparatos que no se utilizaban y que permanecían en los sótanos, acumulando polvo. Suspendió a Shchepotin, el director del instituto, pero no pudo despedirlo. La ley ucraniana no permite despedir a nadie que esté de baja, y Shchepotin había ingresado en un hospital.

El problema para Musy es que la gente todavía necesitaba acudir a los hospitales mientras él trataba de implementar la reforma.

Quería cambiar el funcionamiento del sistema sanitario, pero, mientras tanto, este debía distribuir medicinas, proporcionar tratamientos y mantener las máquinas en buen estado. Es decir, era

como reparar un avión en pleno vuelo con la constante oposición de los demás miembros de la tripulación. Pocos meses después de su nombramiento, varios políticos y miembros del Parlamento pidieron su dimisión y la prensa empezó a publicar historias negativas sobre él. Quedó bastante claro que no podría reformar todo el sistema por su cuenta y que el resto del personal del ministerio estaba metido hasta el cuello en la antigua estructura, por lo que o bien no querían trabajar con él o él no quería trabajar con ellos.

Hacia el mes de octubre, siete meses después de su llegada al ministerio, aún no había organizado la compra de los medicamentos.

Incluso sus aliados dentro del Gobierno se habían vuelto contra él.

«Es un problema —me dijo un funcionario a favor de la reforma mientras almorzábamos ese mismo otoño—. ¿Qué queremos? ¿Un patriota que es un gestor desastroso o un buen gestor sobre el que planean las dudas?».

El funcionario se comió un croissant relleno mientras contemplábamos la retransmisión de la sesión parlamentaria de ese día. «Echamos a Yanukóvich y a su camarilla, pero sustituir sus tinglados es otra cosa. Todo el mundo está dispuesto a reformar las

cosas, a hacer que sean más transparentes, excepto en lo que respecta a sus propios departamentos».

El primer ministro cesó a Musy ese mes de octubre y, luego, nombró a un nuevo ministro. De repente, el antiguo revolucionario tenía mucho tiempo para hablar conmigo. Fijamos un encuentro en uno de los edificios del centro de Kiev que había sido un punto de reunión para los manifestantes revolucionarios. Aún olía a suciedad a pesar de los meses que habían pasado. En las semanas posteriores a su cese, el ministerio había realizado casi todas las compras de fármacos y productos que él se había negado a autorizar. «Todos los intermediarios de siempre y las empresas corruptas se han llevado esas licitaciones —me dijo con una sonrisa cansada—. Luché contra el viejo sistema durante los siete meses que estuve en el Gobierno.

Pero en cuanto me echaron, el sistema recuperó el terreno perdido.

Era imposible erradicarlo desde dentro, porque, en realidad, había muy poca gente que quisiera hacer algo al respecto».

En cuanto Musy desapareció, Shchepotin se recuperó de su misteriosa enfermedad y volvió a trabajar al Instituto del Cáncer. Se negó a

atenderme en varias ocasiones y declinó hablar de las acusaciones que Musy había formulado contra él y su equipo de médicos. «No quiero hablar de los temas que menciona. Para mí, son señal de que usted no es una persona seria. Le interesan solamente los rumores, las insinuaciones y todo lo demás. Eso es pura prensa amarilla, y yo no concedo entrevistas a la prensa amarilla», dijo durante nuestra única conversación, antes de colgarme el teléfono. Cuando traté de entrevistarlo en su despacho a finales de 2014, me vio de lejos y caminó apresuradamente en la dirección contraria.

Sin embargo, Sergei Kaplin tuvo más suerte. Este era miembro del Parlamento y presentaba un programa televisivo llamado El fiscal del pueblo, donde denunciaba a los funcionarios corruptos y les pedía que respondieran a las acusaciones que planteaba. Se presentó en el Instituto del Cáncer con un equipo de filmación y preguntó a Shchepotin si era cierto que su casa valía 2,5 millones de dólares y que tenía un reloj valorado en 50 000 dólares. Shchepotin

lo negó todo, pero no antes de que Kaplin se fijara en que tenía un Vertu, una marca de teléfonos de lujo hechos a mano en Inglaterra y que incluyen un botón de conserje, que puede conseguir lo que quiera que se le pida («mientras sea legal») en cualquier lugar del mundo, veinticuatro horas al día. Desde luego, era un objeto bastante llamativo para un médico, cuando no una prueba de que participaba del tráfico de influencias. Quizá la polémica que desató el programa convenció al sustituto de Musy en el ministerio de que había llegado el momento definitivo de despedir a Shchepotin. En febrero de 2015, no renovaron su contrato como director del instituto y el ministerio decidió contratar a un oncólogo jefe nuevo.

El gobierno revolucionario había tardado todo un año en despedir a un solo médico.

Shchepotin se marchó rodeado de escándalo. Según los funcionarios ucranianos, se presentó en su trabajo cuatro días después de que acabara su contrato y pidió que le permitieran operar un paciente, para la angustia de los familiares de este. Según lo que contó a los medios rusos, la situación era muy distinta. Dijo que se encontraba en mitad de una operación cuando Semivolos, el médico que lo había acusado de corrupción justo después de la revolución, y otros irrumpieron en el quirófano y lo sacaron a rastras a pesar del riesgo que comportaba para la salud del paciente. ¿A quién debemos creer? ¿Al Ministerio de Sanidad o a un médico? ¿A ambos o a ninguno? Como consecuencia, era imposible saber qué había sucedido en realidad. ¿La batalla por el control del Instituto del Cáncer era una

lucha contra un director corrupto que se aprovechaba de sus vulnerables pacientes o la de un gestor honesto contra la conspiración de un puñado de médicos corruptos? Los últimos reportajes sobre Shchepotin afirman que se le ofreció un puesto cerca de Moscú, mientras que Semivolos encontró trabajo en un hospital privado de Kiev.

La confusión mediática acerca de los últimos días de Shchepotin en el Instituto del Cáncer y las dudas que despertó acerca de las motivaciones de todos los implicados eran razonables, pues el aspecto más corrosivo de la corrupción es que socava la confianza.

Cuando está tan extendida, es imposible saber a quién creer, ya que el dinero infecta todas las capas de la sociedad. Cualquier artículo periodístico se puede denunciar como comprado, cada político es corrupto, todas las decisiones judiciales son susceptibles de ser fruto de un soborno o no. Los oligarcas fundan ONG que defienden sus intereses, y las que son corruptas generan dudas acerca de todas las demás. Si hasta los médicos se llevan su parte del pastel, ¿es posible confiar en su diagnóstico? ¿Afirman que el paciente necesita un tratamiento determinado porque es así o porque de este modo ganan más dinero? Si los policías son corruptos y los tribunales aceptan sobornos, ¿los acusados son criminales? ¿O son gente honesta que se mezcló en los asuntos de los verdaderos criminales?

Sin saber a quién debemos creer, lo más normal es que solo terminemos por confiar en la familia más directa y los viejos amigos, y eso solo refuerza las divisiones entre la sociedad, de las que se aprovecha todavía más la corrupción. Es imposible construir una economía pujante, o una democracia sana, sin una sociedad cuyos miembros tengan una relación de confianza mutua. Si perdemos eso, solo nos quedará algo mucho más oscuro y mercenario.

## 8. Tan malo como una serpiente de cascabel

El thriller de Frederick Forsyth de 1974 titulado Los perros de la guerra está ambientado en la república ficticia africana de Zangaro, gobernada por un megalomaníaco paranoide llamado Jean Kimba que ha matado a todos los habitantes del país con educación superior y se ha dedicado a aterrorizar al resto. En palabras de uno de los personajes de Forsyth, el presidente está «loco como un sombrerero y es tan malo como una serpiente de cascabel».

Zangaro es «corrupto, sádico y brutal. En la costa, el pescado abunda, pero está prohibido [...], y por eso los habitantes tienen déficit de

proteínas. No hay suficientes gallinas y cabras para alimentar a todo el mundo».

El presidente no lo sabe, pero en el país hay una montaña que contiene platino por valor de diez mil millones de dólares, y por eso un empresario británico sin escrúpulos decide organizar un golpe contra Kimba e instalar un dirigente al que controla, igualmente malo pero más flexible. Zangaro es un lugar tan caótico que basta con una unidad de asalto de apenas una docena de mercenarios en tres lanchas inflables para capturar el palacio presidencial, matar a Kimba, dispersar su ejército de tercera y hacerse con el control del país. Mientras tanto, el líder mercenario navega por el mundo incierto pero provechoso de los paraísos fiscales de la década de 1970: empieza por ocultar su dinero en Suiza y estructura sus

empresas vía Luxemburgo. Los perros de la guerra es un libro divertido e insolente, quizá el mejor de Forsyth, y ofrece una mirada fascinante aunque ficticia a los primeros días de Moneyland. Sin embargo, su retrato de África resulta chocante para las sensibilidades modernas. ¿Es posible que esta cruda parodia de una república africana guarde algún parecido con la realidad?

Pues resulta que sí. Zangaro era una copia casi exacta de Guinea Ecuatorial, una pequeña nación de África occidental que se independizó de España en 1968. Forsyth pasó un tiempo como corresponsal en la vecina Biafra, y también estuvo en Guinea Ecuatorial para investigar las condiciones políticas del país. Habló con traficantes de armas y mercenarios para que le asesoraran sobre cómo se organizaba un golpe de Estado. Su libro es un manual tan perfecto para derribar un Gobierno que aún hoy, más de cuatro décadas después de su publicación y a pesar de las rotundas negativas del autor, sigue vigente la duda de si formó parte de un grupo que tenía pensado poner en práctica el plan del libro y decidió plasmarlo en la ficción cuando la conspiración se vino abajo. En la época en que Forsyth escribía, Guinea Ecuatorial estaba gobernada por Francisco Macías Nguema, que se presentó como un nacionalista en las primeras (y últimas) elecciones libres del país. En las fotografías parece un estadista reservado, con una corbata a rayas y un bolígrafo en el bolsillo de la americana. En realidad, era un maníaco tan malo como el personaje ficticio de Kimba creado por Forsyth.

No se podía pescar porque había prohibido los barcos para impedir que los ciudadanos huyeran del país, aunque eso no evitó que un tercio de la población buscara refugio en el extranjero. Mató a decenas de miles de sus conciudadanos, se declaró presidente vitalicio poco

después de llegar al poder, prohibió la religión y promulgó el eslogan «No hay más Dios que Macías Nguema».

Terminó por atacar a su propia familia, lo cual empujó a su sobrino Teodoro Obiang a derrocarlo, sentenciarlo a muerte 101

veces y ejecutarlo con un escuadrón de ejecución especialmente traído de Marruecos en 1979. Obiang ha dirigido Guinea Ecuatorial

desde entonces, lo cual lo convierte en el jefe de Estado más longevo que no es de una familia real. Volvieron a elegirlo en abril de 2016 con el 94 por ciento de los 300 000 votos que se emitieron.

Ningún otro candidato obtuvo más de 5000 votos. Human Rights Watch declaró en su informe de 2017 que «persisten la mala gestión de los fondos públicos, los elevados niveles de corrupción y otros graves abusos, que incluyen torturas, detenciones ilegales y arbitrarias, desapariciones forzosas y represión de grupos de ciudadanos y políticos de la oposición, así como juicios amañados».

Guinea Ecuatorial está entre los últimos diez países en el listado anual de Freedom House, y ni siquiera está incluido en el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparency International, porque no se puede obtener la suficiente información para evaluar la situación.

A las puertas de la independencia de España, Guinea Ecuatorial era uno de los países más prósperos de África, con un nivel de alfabetización casi universal, más camas de hospital por cápita que en la propia España y cosechas abundantes de cacao y café. En suma, Guinea Ecuatorial es un ejemplo extremo, pero, por desgracia, no del todo atípico de cómo, igual que para tantas excolonias, la dulzura de la libertad se vuelve amarga.

Cada antigua colonia es distinta, y las que se han convertido en dictaduras empobrecidas tienen razones diferentes y específicas para haber llegado a esa situación. Sin embargo, un aspecto inherente de estos procesos es la propia naturaleza de las colonias. Se crearon y se gobernaron para enriquecer a la metrópoli que las había colonizado. No importaba lo honrados que fueran los funcionarios que llegaban allí para administrarlas: al fin y al cabo, su misión era extraer todo el valor posible de la colonia y enviarlo a la capital. Las empresas de exportación estatales, por ejemplo, fijaban los precios de los productos agrícolas en las colonias de toda África. Se crearon originalmente, o eso se decía, para ayudar a los campesinos y granjeros, pero rápidamente se convirtieron en instrumentos para extraer su dinero y

sus productos, pues pagaban precios por debajo del mercado por las cosechas y luego revendían los frutos del

trabajo de los campesinos en el extranjero, lo que enriquecía a los intermediarios de fuera del país. Las banderas que ondeaban en las capitales cambiaron entre las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX, pero las decisiones que tomaban los gobiernos en muchos casos siguieron siendo las mismas.

Tras la independencia, los nuevos gobiernos conservaron las agencias de exportación, nominalmente con el objetivo de obtener capital para la industrialización del país, pero en realidad las usaron para seguir extrayendo valor y dinero. En lugar de ir a la capital de la metrópoli y llenar los bolsillos de los antiguos amos occidentales, ahora esa parte del pastel se la quedaban los miembros del círculo inmediato del dirigente de turno. Este es uno de los múltiples ejemplos de cómo los nuevos gobiernos aprendieron muy pronto los viejos trucos del pasado. Robert Bates, en su libro Markets and States in Tropical Africa, escribió en 1981 lo siguiente: «Las nuevas naciones de África nacieron en un momento de esperanza. Es difícil volver a capturar la emoción de aquel instante. Pero la plenitud, la profundidad y la promesa que se ofrecían dejaron su huella en todos los que vivieron los acontecimientos de esa época. Era un nuevo amanecer, un renacimiento, un nuevo despertar [...]. Los sueños de ese periodo han dejado paso a la desilusión [...]. Las instituciones públicas ya no encarnan una visión colectiva, sino que refuerzan el modelo del privilegio privado que a menudo es tan dañino socialmente».

No era un problema exclusivamente africano. Por todo el mundo, los países que habían nacido en el alba gloriosa de las naciones que fue el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial terminaron estrepitosamente mal. A menudo, los observadores eran reticentes a señalar lo que sucedía justo por el mismo optimismo o ingenuidad que llevó a gente como yo a creer que en la década de 1990 Rusia simplemente padecía problemas temporales, como un adolescente que se transforma en un adulto, o quizá por miedo a que sus críticas se malinterpretaran como racistas (pues, en efecto, a menudo lo eran). En muchos casos, los extranjeros sabían del mal gobierno y de la codicia, pero no les importaba siempre que los individuos

implicados apoyaran el lado de la Guerra Fría que a ellos les interesaba. Fuera cual fuera su motivación, sus reticencias permitieron que los dirigentes de muchas de las colonias recién independizadas camparan a sus anchas y saquearan sus pueblos.

Sinnathamby Rajaratnam no estaba dispuesto a que fuera así.

Era miembro del grupo que condujo a Singapur a la independencia en 1965 y formaba parte de un gobierno que (si bien era autoritario y no muy paciente con la democracia) insistía en la honradez de sus funcionarios y de sus ministros, y, en consecuencia, obtuvo un notable éxito económico. Rajaratnam era abogado, pero, cuando se quedó en Londres durante la Segunda Guerra Mundial, se dedicó al periodismo. Escribió para el programa de George Orwell en la Sección India de la BBC y, después de la guerra, compuso una columna (cuyo título era un gesto hacia su antiguo jefe) llamada

«Escribo como quiero», que fue muy influyente en los últimos días de la presencia británica en el sureste de Asia. El 14 de noviembre de 1968, cuando llevaba tres años como ministro de Exteriores de Singapur, cartera que ostentaría durante veinticinco años, pronunció un discurso en el que esbozaba su preocupación acerca de la manera en que algunas de las excolonias que habían recorrido el mismo camino que su país eran saqueadas. Quizá se refería a las Filipinas, pues la primera dama Imelda Marcos, amante del lujo, ya había empezado por entonces a amasar su famosa colección de zapatos. Sin embargo, en tanto que cabeza de la diplomacia de Singapur, Rajaratnam tuvo cuidado de no mencionar específicamente a ningún país en concreto y dejó claro que hablaba «de todas partes y de ninguna a la vez».

Describió una degradación paulatina de la moral pública, en la cual el idealismo de los primeros años tras la independencia se había desvanecido y en donde los ministros y funcionarios habían perdido el orgullo que antaño exhibían en sus estilos de vida casi puritanos.

Ahora, según él, los políticos vivían con un nivel de lujo tal que no encajaba con sus salarios públicos, mientras sus esposas asistían a galas oficiales cubiertas de joyas y enfundadas en costosos vestidos que, sobre el papel, no podían permitirse.

Según Rajaratnam, la matemática dicta que, si un político corrupto sigue enriqueciéndose, se verá obligado a robar más y más, y eso enfurecerá a sus conciudadanos. Por ese motivo, la manzana podrida se ve obligada a asegurarse el apoyo de más y más cómplices, funcionarios como él, lo cual exige más dinero y más robo, y desata aún más indignación en el público. «Así se ve obligado a adueñarse y controlar todos los instrumentos del poder del Estado: el ejército, la policía, los empresarios, la burocracia. Para seguir saqueando, deberá permitir que todos sus subordinados, desde el secretario permanente

hasta el bedel de la oficina, se unan al juego —escribió—. En la mayoría de los países en desarrollo, unos pocos años de este tipo de abundancia hija del saqueo llevó a la anarquía económica, la inestabilidad política y, eventualmente, a la sustitución de la democracia por autocracias militares o civiles».

Rajaratnam no estaba de acuerdo con las teorías académicas entonces en boga que sostenían que la corrupción contribuía al desarrollo económico al lubricar los engranajes del comercio y garantizar que las empresas operaran con interferencias mínimas. Al contrario: sostenía que la corrupción no conllevaba ningún beneficio en absoluto. «Una sociedad indulgente frente a la corrupción y al éxito de los corruptos no es, como se suele defender, una sociedad liberal sofisticada y movida por una astuta comprensión de la naturaleza humana —afirmaba, según la transcripción publicada de su discurso—. Por contra, es lo que un sociólogo ha denominado muy acertadamente “cleptocracia”: una sociedad de los corruptos, para los corruptos, por los corruptos».

El sociólogo al que se refería era Stanislav Andreski, un polaco que había viajado mucho y que fundó el departamento de sociología de la Universidad de Reading. Escribió The African Predicament, que se publicó unos meses antes del discurso de Rajaratnam. En él, Andreski escribía que el problema no solo radicaba en la naturaleza extractiva de los gobiernos de las colonias, sino también en la propia estructura de los países. Puesto que un buen número de los nuevos Estados había sido creado por los poderes europeos sin la menor preocupación por las realidades políticas locales ni conocimiento de

la historia local, o curiosidad por si los habitantes de esos territorios sentían que formaban parte de una entidad compartida, no era de extrañar que gran parte de los funcionarios de dichas unidades políticas carecieran del patriotismo necesario como para contenerse ante la tentación de la corrupción. Los funcionarios no se sentían ligados a sus países, sino a sus familias o sus etnias, y actuaban en consecuencia.

«Lo que en países que están más familiarizados con los ideales políticos se considera deshonesto puede parecer moralmente correcto en una sociedad donde las relaciones de parentesco son fuertes y el concepto de nación es algo reciente y artificial», escribía Andreski. Fue uno de los primeros pensadores en comprender que la corrupción se organiza como una pirámide, donde los gobernantes extractores están en la cima mientras que los empleados del Estado se ven obligados a aceptar sobornos para mantenerse a flote en la base. Los sobornos que

proceden de los ciudadanos sustituyen esencialmente al dinero que los gobernantes roban, es decir, que el Gobierno externaliza la recaudación de su riqueza ilícita a todos los empleados del Estado. Andreski no condenaba a los funcionarios de nivel bajo que participaban en la pirámide, pues reconocía que no tenían elección sobre cómo actuar en un sistema diseñado para obligarlos a ser corruptos, pero no dejaba la menor duda en cuanto a lo desastrosa que era la corrupción cuando afectaba a todo un país, y afirmaba que solo perjudicaba las perspectivas de desarrollo sano o equitativo.

«Los chanchullos, los sobornos y las mordidas distorsionan a la economía en conjunto. Las decisiones importantes se toman por motivos ulteriores e interesados, sin importar las consecuencias que tengan para toda la comunidad —escribió—. La esencia de la cleptocracia es que el funcionamiento de los órganos de autoridad está determinado por los mecanismos de la oferta y la demanda, en lugar de por las leyes y las normativas; un Estado cleptócrata constituye un modelo curiosamente generalizado de economía del laissez-faire, incluso si esa economía nominalmente se considera socialista».

Afirmó que el reflejo más certero de la realidad política africana a menudo se encontraba en la ficción y no en los manuales, en parte porque no estaba bien visto dudar de la honradez de los nuevos gobiernos independientes, pero sobre todo porque resultaba difícil para los autores ser críticos con un país cleptócrata, ya que corrían el riesgo de que los expulsaran. No habló de ningún novelista en concreto («no sea que los ponga en un aprieto»), pero es probable que se refiriera a Chinua Achebe, el autor nigeriano cuya obra maestra, Todo se desmorona, publicada en 1958, lo consagró como uno de los escritores más vitales del mundo, y no solo de África. La segunda novela de Achebe, Me alegraría de otra muerte, que se publicó en 1960, el mismo año en que Nigeria obtuvo la independencia, contenía más información sobre lo duro que era para las antiguas colonias construir culturas políticas honradas. El relato se centra en un joven llamado Obi que viaja a Inglaterra para estudiar gracias a una beca que costean sus vecinos en la ciudad de Umuofia.

Cuando regresa a su país, los vecinos esperan que logre un puesto en el Gobierno y que favorezca sus intereses, de modo que devuelva la inversión que hicieron en su educación. Pero él no opina lo mismo: quiere ser un burócrata desinteresado que tome las decisiones en función de la ley. La novela detalla sus intentos por comportarse como un hombre honrado en un sistema corrupto, que finalmente terminarán en desastre, así como sus observaciones sobre los funcionarios, los policías y otros trabajadores públicos que no dudan

en aceptar sobornos y enchufar a sus amigos y parientes, y los anteponen a los intereses del Estado. Llegados a cierto punto, se plantea (de manera algo pomposa) lo que haría falta para que Nigeria regresara a la recta vía. «¿Por dónde empezar? ¿Con las masas? ¿Educándolas? No es posible. Se tardarían siglos. Un puñado de hombres en las posiciones más elevadas. O incluso uno solo, con una visión. Un dictador ilustrado. La gente teme esa palabra hoy en día. Pero ¿qué tipo de democracia puede existir al lado de tanta corrupción e ignorancia?». Es una defensa bellamente escrita de los dilemas que nacen de la corrupción. En un sistema deshonesto, no

solo es fútil intentar mejorar las cosas actuando correctamente, sino que, casi con toda seguridad, será contraproducente. Nos castigarán por ello, puesto que actuar con honradez amenaza los intereses de nuestros colegas.

Con la independencia, la situación en Nigeria fue a peor. Los funcionarios utilizaron su poder sobre la oficina del censo o el registro de electores para inflar la cifra de votantes. Así podían afirmar que se habían obtenido más votos de los reales o pedir más dinero, en una notable orgía de codicia. El ejército llevó a cabo un golpe de Estado en 1966, supuestamente para limpiar el gobierno de corruptos, pero, en realidad, solo aceleraron más la corrupción.

Cualquier intento de protesta o de modificar lo que sucedía conducía únicamente a persecuciones y acosos, y el propio Achebe terminó exiliado en Estados Unidos después de su firme campaña contra la guerra de Biafra.

En 1983 (año en que tuvo lugar otro golpe militar), Achebe publicó un ensayo titulado El problema de Nigeria, en el que amonestaba a los líderes del país, tanto civiles como militares, porque habían fracasado y no daban el ejemplo de un gobierno honrado, que sería lo necesario para que los subalternos adoptaran un mejor comportamiento. Achebe escribía después de que una serie de elevados incrementos en los precios del petróleo inundaran su patria de miles de millones de dólares. El escritor lamentaba que ese dinero, que debería bastar para mejorar la vida de sus compatriotas, en lugar de eso hubiera sido robado, pura y simplemente, por la casta cleptócrata.

Mientras conducía de Nsukka a Ogidi con su esposa y su hija, fue testigo de una anécdota que se convirtió en la metáfora de todo lo que contaba. Oyeron una sirena de policía y, junto con los demás coches que circulaban por la carretera, aparcaron en el andén para permitirle el paso. El convoy consistía en un jeep, un coche y un camión. «Desde

un lado del camión, un policía orinaba hacia la carretera, sobre el tráfico detenido —escribió—. Les parecerá inaudito, y no les culpo. Aunque vi su bragueta bajada, el pene y el chorro de orina, yo tampoco lo habría creído de no ser testigo

también de la horrorizada reacción de los demás viajeros con los que compartí ese momento».

Allí donde los investigadores han estudiado la situación, detectan una correlación entre corrupción y pobreza. Cuanto mayor es el nivel de corrupción, más dinero gana la élite, lo que aumenta la desigualdad y quiebra los lazos que conectan a la sociedad como un todo. En el árido lenguaje de los economistas, el dinero que se invierte en escuelas, en sanidad, carreteras y seguridad tiene un efecto multiplicador más elevado (es decir, que se obtiene un mejor retorno para la economía con cada dólar invertido) que si ese dinero termina en un paraíso fiscal y alguien se lo gasta en comprar zapatos de piel de avestruz. Los países mejor gobernados tienen un nivel de vida más elevado, más salud, mayor esperanza de vida, mejores salidas educativas y economías que funcionan mejor y producen más.

Tanto Rajaratnam como Andreski empleaban las palabras

«corrupción» y «cleptocracia», y está claro que no las consideraban intercambiables. La corrupción era algo que Andreski conocía bien en Polonia, donde también se denominaba «el apretón de manos socialista», pues retrataba el intercambio de billetes que pasaba de mano en mano bajo la mesa durante un trato. Sin embargo, la cleptocracia era un fenómeno nuevo, que se diferenciaba por los enormes volúmenes de dinero robado. «Muchos de ellos simplemente transfieren grandes sumas del Tesoro a sus cuentas privadas, pero la práctica de quedarse comisiones de los contratos públicos constituye la principal fuente de los ingresos ilegales. En Nigeria, el porcentaje habitual es del 10 por ciento y, por esa razón, la expresión "es de los del 10 por ciento" designa a cualquiera que esté involucrado en política», escribía Andreski.

Esas cantidades de dinero ya no se podían ocultar debajo de un colchón, ni tampoco pasar de mano en mano durante un breve saludo. Para procesar ese dinero hacían falta bancos dispuestos a aceptar el efectivo y capaces de transferirlo, algo que los

funcionarios polacos aún no podían hacer. Andreski era consciente de que se trataba de algo cualitativamente distinto de las anteriores formas de corrupción. Aunque no lo sabía, era testigo del primer

aleteo del impacto de las finanzas globales en la sociedad africana y de las primeras excavaciones del túnel que llevaría a Moneyland: robar-ocultar-gastar. Las comunicaciones modernas contribuyeron a propulsar los paraísos fiscales en Nigeria, y Nigeria jamás se ha recuperado.

«Nos hemos acostumbrado tanto a hablar de millones y miles de millones de dólares que ya ni siquiera tenemos el menor respeto por el volumen de las cifras que se manejan. A veces sorprendo a mis alumnos cuando les digo que aún no ha pasado un millón de días desde que Cristo pisó la tierra —escribía Achebe—. Los nigerianos son corruptos porque el sistema en el que viven hoy facilita la corrupción de manera sencilla y beneficiosa; dejarán de ser corruptos cuando la corrupción sea difícil e inconveniente».

En estas circunstancias, no resulta sorprendente que, ya desde la década de 1970, los especialistas en países en desarrollo empezaran a preocuparse por lo que sucedía. Jack Blum, el abogado estadounidense que se puso a investigar el soborno corporativo para el Comité de Relaciones Exteriores del Senado y que me dijo que no serviría que fuera a Nieves, fue contratado para redactar una convención anticorrupción para las Naciones Unidas. Blum es un observador agudo cuyo análisis de la corrupción, la cleptocracia y la codicia que alimenta los paraísos fiscales (y pronto volveremos a ello) ha sido de vital importancia. Sin embargo, en el pantano político que son las Naciones Unidas, no hacía pie.

Sentados en una cafetería en Annapolis en 2017, me contó cómo redactó un borrador de veinte páginas en 1975 y se lo entregó a los diplomáticos. «Le echaron un vistazo, se echaron a reír y dijeron que teníamos que ponerlo en el lenguaje de la ONU —recordaba Blum con tono divertido, aunque probablemente en aquel momento no debió parecérselo—. Estaba el bloque árabe, que quería que el sionismo fuera sinónimo de la corrupción; el bloque africano, que pedía que el racismo se considerara corrupción; el bloque soviético,

para quien el capitalismo era la verdadera corrupción. Como te puedes imaginar, el borrador no llegó a ninguna parte. Para cuando terminaron de arreglarlo, en lugar de veinte páginas tenía noventa y muchas y no valía para nada. Durante años, en la ONU se referían a ese documento como el desastre de 1976».

El problema clave radicaba en la definición exacta de corrupción, puesto que para muchos políticos no es un concepto con un significado concreto, sino más bien un insulto con el que atacar a sus

enemigos. Esta noción fluida e inconcreta de la palabra

«corrupción» nos pone en la curiosa situación de que Transparencia Internacional tache a Somalia de ser el país más corrupto del mundo, mientras que, al mismo tiempo, el experto en mafia Roberto Saviano afirma que el Reino Unido es el país más corrupto del mundo. La primera afirmación se basa en los sobornos que se pagan y la segunda, en el lugar donde se lava el dinero negro de esos sobornos. Tanto TI como Saviano tienen razón, puesto que ambos actos son innegablemente corruptos. Sin embargo, el hecho de que la palabra «corrupción» abarque acciones tan distintas como pagar un rescate para convencer a los piratas de que liberen un barco capturado y el uso posterior de ese dinero para comprar un piso en Knightsbridge es señal de que se trata de un concepto tan amplio que casi pierde su sentido.

Tratar de analizar lo que ha ido mal con tantos de los países más pobres del mundo mientras seguimos empleando una palabra tan imprecisa como «corrupción» es extremadamente frustrante.

Imaginemos que los oncólogos del Instituto del Cáncer de Kiev, por ejemplo, hablan de su profesión sin las herramientas verbales concretas (linfoma, melanoma, carcinoma, leucemia) que utilizan para designar enfermedades concretas, y que tienen que conformarse solo con la palabra «cáncer». Alternativamente, imaginemos a los invitados a una fiesta inglesa tratando de hablar del tiempo cuando la única palabra que está a su alcance para describir las múltiples maneras en que el agua cae del cielo es

«precipitación». En ambos casos, claramente sería imposible intentar el menor análisis preciso de la naturaleza de los fenómenos

implicados. Ese vocabulario concreto y detallado no existe para los problemas de la corrupción, y por eso sigue siendo un fenómeno tan incomprendido.

Otra razón de nuestro fracaso para lidiar con los mecanismos de la corrupción es que los occidentales no suelen comprender lo excepcional que es, o lo raro que es desde una perspectiva histórica, vivir en una democracia honesta y próspera. Gran parte del pensamiento político occidental contempla las democracias liberales de los países «desarrollados» como la consecuencia natural de un proceso histórico y, por eso, se refiere a las demás sociedades como países «en desarrollo», como si fueran trenes que tarde o temprano llegarán por su vía a la estación final donde todo el mundo los espera.

El politólogo Francis Fukuyama, que ya ha abandonado su propuesta de que había llegado «el fin de la historia», sostiene en su libro Los orígenes del orden político, de 2011, que se trata de una manera eminentemente equivocada de analizar el mundo. El capitalismo liberal de Europa occidental, de los Estados Unidos y de los demás países occidentales no solo es extremadamente raro, sino que solo se trata de uno de los múltiples tipos de gobierno. La corrupción, según él, a menudo surge allí donde se ha impuesto un Estado de estilo occidental y una estructura económica, a través de la ignorancia o la arrogancia, sobre una sociedad de tradiciones completamente distintas.

«El fracaso de los occidentales a la hora de entender la naturaleza de los derechos de propiedad tradicionales y su imbricación en los grupos familiares y de parentesco es, en cierta medida, parte del motivo de las actuales disfunciones que sufre África —escribió—. Los europeos deliberadamente otorgaron grandes parcelas de poder a una clase de fuertes y voraces hombres africanos, capaces de tiranizar a sus colegas de tribu de maneras nada tradicionales, como consecuencia del deseo de los europeos de crear un sistema de derechos de propiedad modernos. Así fue como contribuyeron al crecimiento de un gobierno neopatrimonial después de la independencia».

En esencia, eso significaba que las excolonias obtenían una forma dual de gobierno: estructuras basadas en los lazos de parentesco y tribu por un lado y una estructura estatal de estilo europeo por el otro. Los dirigentes de la posindependencia podían así utilizar la forma de gobierno que les encajaba mejor en determinados momentos, ya fuera para enriquecerse o para castigar a sus enemigos, y luego alternaban entre ambos según les convenía.

Para muchos occidentales, o al menos para los que tienen correo electrónico, la manifestación más prevalente de este tipo de corrupción quizá era el fraude del pago de anticipo. Este tipo de estafa, en la que al incauto le piden que adelante un poco de dinero para que luego reciba una cantidad muy elevada que nunca se materializa, como en el caso que hemos visto del timo de Las Vegas relacionado con la dirección del 29 de Harley Street, lleva funcionando varios siglos. Pero, en realidad, despegó con la llegada de los faxes y, luego, del correo electrónico.

Los reyes de la estafa son, desde hace tiempo, nigerianos, y se refieren a este engaño como el 419, por el artículo del código penal que viola. En caso de que quede una sola persona en este mundo que no haya recibido un correo electrónico fraudulento enviado por un 419, sucede

lo siguiente: recibimos el susodicho mensaje, en el que afirman ser alguien con acceso a enormes cantidades de dinero que no se pueden transferir desde Nigeria (o Rusia, o Brasil, o de donde sea; en la carpeta de correo no deseado de mi buzón una vez alguien fingió ser un general iraquí y, otra vez, un miembro del FBI).

Quizá el ejemplo más clásico es del que finge ser Maryam Abacha, la viuda del expresidente de Nigeria Sani Abacha: «He depositado la suma de quince millones de dólares con una agencia de valores en el extranjero, cuyos datos de contacto me reservo hasta que establezcamos comunicación usted y yo. Le agradecería si se prestara a recibir esos fondos en su cuenta para custodiarlos, etcétera». Los laboriosos nigerianos envían millones de correos electrónicos como este y, si alguno de los incautos que los reciben cae en la trampa, le piden pequeños pagos antes de que se realice la transferencia por el jugoso total. Es así como logran hacerse con

pequeñas cantidades antes de desaparecer por completo. Hay leyendas en Lagos que hablan de fraudes tan elaborados que los perpetradores alquilaban complejos empresariales enteros y ejércitos de extras para engañar a los crédulos occidentales que volaban al país y entregaban grandes cantidades de dinero en efectivo antes de comprender que no había ninguna fortuna esperando al otro lado.

Los reyes del 419 amasaron fortunas mientras muchos jóvenes nigerianos se ganaban bastante bien la vida contactando y comunicándose con las víctimas potenciales.

Está claro que la estafa funciona porque Nigeria proyecta la imagen de ser, en palabras de un escritor, «una mina de corrupción». Es fácil creer que un nigeriano tendrá acceso a esa cantidad de dinero, mucho más que un funcionario escandinavo, pongamos por caso. Pero también hay otra razón, mucho más desconocida y menos estudiada, que hace creíble estos engaños.

Para que funcione una estafa, la víctima tiene que creer que es normal que un nigeriano confíe en un occidental para gestionar el dinero negro que ha acumulado. Se hablaba mucho de la corrupción nigeriana, pero no de la permisividad financiera occidental que la hacía posible. La conclusión inevitable del éxito de las estafas 419 es que todo el que era consciente de la corrupción en Nigeria también sabía, aunque fuera de manera subconsciente, que Occidente permitía y fomentaba esa corrupción: que el dinero robado siempre terminaba de un modo u otro en Suiza, Londres o algún sitio parecido. Y eso quería decir que hacía tiempo que se aceptaba la idea de que, si bien

sin reconocerlo ni analizarlo, los nigerianos o cualquier clase de cleptócrata moderno no son los únicos que saquean a sus países. Cuentan con la entusiasta colaboración de los profesionales occidentales, y también de sus funcionarios, pues los sobornos que se pagaban en el extranjero han quedado fuera del radar fiscal de muchos países occidentales hasta los primeros años de este milenio.

Aquí es donde la corrupción más directa gana altura. La cleptocracia moderna no trata solamente de robar todo lo que se pueda sacar del país. También consiste en trasladar los bienes a la

zona del mundo donde las leyes son negociables y la policía no puede seguirlos. Para el cleptócrata, llevar el dinero que ha robado a Moneyland conlleva no tener que preocuparse de devolverlo jamás.

El economista Robert Klitgaard trabajó como asesor económico en Guinea Ecuatorial durante dos años y medio en la década de 1980. Klitgaard nos guía con tranquilidad y encanto por sus memorias de 1990 tituladas Tropical Gangsters. Tan pronto describe su búsqueda por encontrar playas remotas de la costa en las que surfear como sus jam sessions con músicos locales o sus intentos de imponer un rigor al estilo de Washington a los contables del país.

Describe un país destrozado y traumatizado por el gobierno inestable de Macías («los africanistas que valoran este tipo de cosas decían que Macías era peor que Idi Amin, de Uganda, y peor que el emperador Bokassa de la República Centroafricana»). Los informes que vio indicaban que los ingresos del habitante medio de Guinea Ecuatorial habían descendido durante los veinte años anteriores más que los de cualquier otro lugar del mundo.

Algunos funcionarios sí que trataban de crear un país próspero y estable, genuinamente, pero no los políticos. Eran venales hasta el extremo y se aprovechaban de cualquier reforma o mejora que se proponía para arramblar con el dinero.

Un tema que se repite en los recuerdos de Klitgaard es el desprecio que varios expertos en desarrollo internacional y diplomáticos exhibían hacia los ministros del Gobierno de Guinea Ecuatorial. Una funcionaria del Banco Mundial y del FMI llamada Gabriela explicaba sus tácticas negociadoras: «No se les puede dar ni un dedo o se quedarán con todo el brazo. Hay que tratarlos como si fueran niños y ser muy estrictos con ellos». Un diplomático español era aún más brutal: «Esta gente apenas acaba de salir de la jungla, hace dos días estaban subidos a los árboles». Y el embajador estadounidense

básicamente se había resignado a que nada cambiara: «Es como si hubiéramos retrocedido cien años. Cuando hable con ellos, le advierto que es posible que no lo entiendan, ni a mí tampoco».

En realidad, los gobernantes de Guinea Ecuatorial habían comprendido la situación mucho más de lo que revelaban; simplemente jugaban con reglas distintas. Antes de que Klitgaard viviera allí, los prospectores de petróleo habían descubierto su primer campo de oro negro frente a la costa y seguían explorando el lecho marino en busca de señales que indicaran que la abundancia de petróleo en las aguas al norte de Nigeria también se daba en Guinea Ecuatorial. Hacia mediados de la década de 1990, la producción empezó a incrementarse de forma significativa y el dinero entró a manos llenas. El presidente Obiang amasó una fortuna personal de seiscientos millones de dólares, según la revista Forbes, lo que lo situó en la octava posición de la lista de los reyes, reinas y dictadores más ricos de 2006; era cien millones de dólares más rico que la reina de Inglaterra. No está mal para un hombre que supuestamente no es capaz de entender los conceptos que manejaba el embajador estadounidense.

Su hijo Teodorin también se labró su propia fortuna, unos ciento diez millones de dólares que envió a los Estados Unidos. A partir de 1997 se lo relacionó con docenas de cuentas bancarias en el banco Riggs de Washington DC, cuentas que recibían ingresos de millones de dólares. Según una investigación posterior del Senado, utilizaba el dinero para financiar su pasión por la compra de propiedades inmobiliarias extremadamente caras, coches y otros bienes de lujo, así como para fiestas y el entretenimiento de sus novias. Un memorándum del departamento de Justicia de Estados Unidos explicaba que Teodorin establecía un «impuesto revolucionario»

sobre la madera y otras industrias de su país y pedía que le pagaran el dinero en efectivo directamente o que lo ingresaran en las cuentas de una empresa opaca que controlaba él mismo. Utilizaba abogados, fideicomisos, banqueros y agentes inmobiliarios estadounidenses para transferir su dinero a cuentas seguras. Y si alguno de sus asesores cuestionaba el origen del dinero, no le costaba nada reemplazarlo.

Su abogado, Michael Berger, creó empresas pantalla para que Teodorin ocultara su identidad al comprar un Maserati (valorado en

137 000 dólares), un Ferrari (322 000 dólares), otro Ferrari (280 000

dólares), un Lamborghini (288 000 dólares), otro Lamborghini (330

000 dólares) y también cuando extendió un cheque al portador por valor de 3,3 millones de dólares. Un día, Teodorin vio a alguien que corría por la calle saltando sobre un par de zancos mecánicos, decidió que quería unos iguales y le pidió a Berger que creara una cuenta de PayPal a nombre de la empresa pantalla para comprarlos por internet. Berger cobraba dinero por sus servicios, pero parece que también disfrutaba de los beneficios colaterales de la cuenta de Teodorin. «Muchas gracias por invitarme a la fiesta Kandy Halloween en la mansión Playboy y asegurarse de que me dieran el trato vip.

Me lo pasé de miedo. Conocí a muchas mujeres guapísimas y tengo fotografías, direcciones de correo y números telefónicos que lo demuestran», le escribió Berger en un correo electrónico particularmente lamentable.

El hecho es que los occidentales no han sido únicamente observadores pasivos de la corrupción en los países en vías de desarrollo, sino que su papel ha sido activo y les ha permitido llevar los niveles de corrupción hasta cotas insospechadas. Apenas había pasado una década desde que los expertos en desarrollo se burlaran de la familia Obiang al afirmar que «acababan de bajar de los árboles», pero aquí estaba Teodorin, navegando por el laberinto de los paraísos fiscales con consumada tranquilidad, algo que no podría haber hecho sin ayuda de gente como Berger. Son los abogados y los contables quienes vigilan el túnel hacia Moneyland, y los guardianes que abren sus puertas y dejan pasar a cualquiera que pague la entrada más allá del umbral dorado.

En muchos casos, actúan perfectamente conscientes de dónde procede el dinero robado que manejan. En la década de 1990, Citibank tenía cuentas para los cleptócratas de Nigeria, Gabón y cualquier otro país en su rama de banca privada (y de nuevo, hay que dar las gracias a la incansable labor investigadora del Senado por esos descubrimientos). El perfil de cliente del banco en 1997

para Ibrahim y Mohammed Abacha, dos hijos del entonces presidente de Nigeria (y de la mujer que se ganó fama mundial en la

estafa 419 más legendaria), decía con bastante claridad: «La riqueza procede del padre, que la ha acumulado al ser el jefe de Estado de un país productor de petróleo». El archivo de 1996 de Omar Bongo, presidente de Gabón de 1967 a 2009, era aún más directo: «Origen del dinero: hecho a sí mismo a resultas de su posición en el Gobierno. El país es productor de petróleo». Cuando los supervisores públicos pidieron más información sobre el origen de los millones de dólares

que habían pasado por las cuentas de Bongo, un empleado del banco escribió lo siguiente: «Ni Bill ni yo le preguntamos jamás a nuestro cliente de dónde procedía su dinero. Mi suposición, y también la de Bill, es que el Gobierno francés o las empresas petrolíferas francesas (Elf) le hacían “donativos”». Un empleado del banco dijo que no quería preguntarle a Bongo por el origen del dinero «por un tema de etiqueta y protocolo», pero otros empleados calcularon que el presidente recibía aproximadamente el 8,5 por ciento del presupuesto total de su país cada año para su disfrute personal, algo que no parecía crearles el menor problema. La familia Bongo tenía cuentas con Citibank en Baréin, Jersey, Londres, Luxemburgo, Nueva York, París y Suiza, a veces a nombre de una empresa pantalla radicada en las Bahamas. Y el banco se refería a la cuenta como «una relación extremadamente provechosa» para el Citi, algo que a estas alturas no debería sorprendernos.

Los profesionales occidentales hacen desaparecer tanto dinero en los paraísos fiscales que es imposible adjudicar una cifra absolutamente fiable a esa salida. En el año 2000, Oxfam publicó un informe revolucionario que afirmaba que cada año se arrebataban unos cincuenta mil millones de dólares de forma ilegal, una suma aproximadamente equivalente a todo el presupuesto de ayuda al Tercer Mundo de los países occidentales. Mientras Teodorin Obiang se gastaba cantidades increíbles en coches deportivos, mujeres hermosas y propiedades de lujo, la población de su país seguía atrapada en la pobreza, con la onceava tasa de VIH más elevada del mundo, así como altísimas proporciones de fiebre del dengue, malaria y desnutrición.

Puede parecer obvio que Obiang ha violado la ley, pero, en realidad, se trata de algo más complicado. ¿Alguien a quien no se ha investigado ni acusado en su país natal es un criminal? Es una pregunta metafísica, casi filosófica, lejos de los aspectos prácticos que un tribunal exige. Desde luego, no es motivo para tratar a alguien como si ya fuera culpable. Los sistemas legales occidentales se basan en la presunción de inocencia, lo cual causa un problema.

Si alguien puede hacerse con el control del sistema legal de un país, utilizarlo para amasar una fortuna ilegal, transferirla fuera del país a un lugar donde los abogados facturan muchísimo dinero por defender los derechos de un acusado para garantizarle un juicio justo y luego puede controlar las pruebas que afloren en ese juicio, dado que la persona en cuestión controla el país original, ¿cómo es posible investigar o acusar jamás a esa persona? Moneyland es un país que sabe protegerse muy bien, y también a sus habitantes.

En 1999, el departamento africano del FMI elaboró un artículo fascinante llamado «Corrupción institucionalizada y el Estado cleptócrata», que analizaba precisamente este problema. Describía la forma moderna de corrupción protegida por los paraísos fiscales no como algo ajeno al sistema político y que lo asaltara (como, por ejemplo, haría una familia mafiosa en Nueva York), sino como el corazón del propio sistema; «el resultado natural de un comportamiento depredador eficiente en un mundo sin leyes». Los autores del informe estudiaban la idea de Andreski de la pirámide de corrupción y la describían como una manera particularmente eficiente de extraer rentas de la población. Si se puede convencer a todos los funcionarios y trabajadores del Estado de que trabajen para el líder de la pirámide (al rebajar sus salarios y, así, obligarlos a compensar sus menguados ingresos aceptando sobornos y mordidas), entonces se están externalizando de manera efectiva las demandas de ingresos ilegales del líder y, al mismo tiempo, los funcionarios se convierten en rehenes del sistema: cualquiera que trate de levantar la voz es tan culpable como el líder, porque también se reparte el pastel. No se trata de que el Gobierno lo supervise todo, sino de que obliga a sus funcionarios y trabajadores

a extraer impuestos no oficiales sobre todo, y luego ese dinero se manda a un lugar inaccesible. Son bandidos de paraísos fiscales.

«La confusión que rodea el término corrupción surge de las sociedades modernas, que dan por sentada la legitimidad política y transponen de manera flexible el término a otras sociedades basadas en estructuras y objetivos completamente distintos —concluía el informe—. Cuando se analiza a la luz de una dictadura interesada en la extracción de rentas, la "corrupción" es sistémica y no anecdótica».

Y, cada vez más, el sistema logra escapar de sus fronteras. ¿Y

por qué no? Después de todo, tiene los papeles en orden.

## 9. El hombre que vende pasaportes

Al fondo del hotel Savoy, en el centro de Londres, hay una sala grande de paredes blancas y doradas. Quizá cuando se construyó el Savoy en el siglo XIX, como el primer hotel de lujo del Reino Unido, fuera el salón de baile o un comedor formal. Pero ahora está destinado a conferencias y reuniones de empresa, y, por eso, en noviembre de 2016 estaba lleno de largas hileras de mesas en las que se sentaban cientos de hombres y mujeres, la mayoría en la cuarentena, la mayoría caucasianos, con algunos rostros asiáticos y caribeños entre ellos. Eran

abogados y otros profesionales, gente especializada en la relación con clientes muy ricos, y se habían reunido para debatir un aspecto muy específico de su negocio.

Apenas unos momentos antes, paseaban por los pasillos y las escaleras frente a la sala de reuniones, intercambiaban sus tarjetas de visita y establecían nuevas conexiones. Pero ahora se encontraban en silencio, frente al estrado sobre el que caminaba un hombre delgado y muy erguido. Todos los hombres del público llevaban traje, pero el atuendo del conferenciante era más informal, con pantalones marrones deportivos, una chaqueta azul oscuro encima de una camisa blanca con los botones del cuello desabrochados y sin corbata y un pañuelo marrón y azul en el bolsillo del pecho. Tenía el pelo plateado y sus rizos, despejados gracias a un producto que los hacía relucir. Se llamaba Christian Kälin y estaba allí para decirles a los asistentes, y a sus clientes, que deberían estar aterrorizados.

Les dijo que su problema era la transparencia. El mundo se había convertido en el tipo de lugar donde la gente rica tenía que informar de su riqueza a las autoridades fiscales, y las fronteras eran cada vez más permeables por las fuerzas del orden y la policía, del mismo modo que el capital, que llevaba tiempo atravesándolas cómodamente. Sería un mundo donde el túnel hacia Moneyland estaría abierto a todos, no solo a los ricos, lo cual era preocupante.

En cuanto los funcionarios y las autoridades obtuvieran la información de sus activos, afirmó, ¿quién más lo sabría?

¿Criminales, terroristas, funcionarios corruptos? Las posibilidades eran horrendas.

«Se incrementarán los secuestros y los rescates en todo el mundo, habrá más robo de identidad, se hackearán más sistemas de IT. La seguridad personal se convertirá en un tema clave desde Venezuela hasta Inglaterra, de Sudáfrica a Vietnam, de Italia a México», dijo, con su acento suizo-alemán. La sala estaba silenciosa, el público no se perdía ni una palabra. «Me pregunto si ese es el mundo que queremos. Por desgracia, creo que no tenemos elección.

Así que, para la gente rica y las familias de buena posición social, será cada vez más importante proteger sus bienes y a los suyos».

A juzgar por el inicio de su discurso, Kälin podría haber sido un traficante de armas, el comandante de un ejército mercenario o una empresa constructora de habitaciones del pánico en las casas de los

megarricos. ¿Cómo, si no, explicar el silencio que se instaló entre los asistentes, todos con sueldos elevados? Pero Kälin no vende mercenarios ni armaduras ni puertas a prueba de bombas. Vende algo mucho más valioso: ciudadanías.

Kälin es el presidente de Henley & Partners, que se hace llamar, y con razón, el «líder global en planificación de residencia y ciudadanía». Después de anonadar a los presentes hasta que guardaron un temeroso silencio, los tranquilizó al citar una lista de jurisdicciones dispuestas a vender pasaportes a sus clientes (aunque él prefiere la formulación más delicada «ciudadanía mediante inversión», pero el principio es el mismo). Empezó con Malta, que, según él, había recaudado más de dos mil millones de dólares con

su programa. De allí pasó a Chipre, Montenegro, América del Sur (donde una nación estaba a punto de lanzar un nuevo programa, aunque no quiso revelar de qué país se trataba) y el Caribe. Después de cada sección de su conferencia se detenía y canturreaba las palabras «sigan conectados», como un curioso refrán. La primera vez que lo dijo hubo algunas sonrisas; la segunda, risas. La última vez, el público ya lo esperaba y se rio en voz alta y aplaudió.

Yo había acudido para asistir a la Conferencia de Residencia y Ciudadanía Global, algo que Henley lleva una década organizando de forma anual. Los conferenciantes incluían a un periodista de primera fila de la BBC, un exministro británico y el filósofo Alain de Botton, así como abogados, académicos, contables, cinco primeros ministros del Caribe, el presidente de Malta, al menos dos embajadores y representantes de otra media docena de países, que están allí para convencer a la gente de que invierta en sus naciones en lugar de en las demás. A Henley le gusta llamar a sus clientes, quienes compran los pasaportes, «ciudadanos globales». Otorga un premio al Ciudadano Global una vez al año, que concede un jurado en el que, además de él, se encuentra la reina de Jordania, entre otros. En 2015, la medalla fue a Harald Höppner, el fundador de una organización que rescata migrantes que acaban atrapados en barcas y lanchas en el Mediterráneo. Un año más tarde, lo ganó el doctor Imtiaz Sooliman, un filántropo sudafricano.

El tono de su charla era moralista, quizá incluso un poco engreído, pero a los asistentes pareció gustarles que fuera así.

Cuando Kälin hubo terminado, ya no les quedaba preocupación alguna sobre la amenaza de la transparencia. Todo iba a salir bien: sus clientes contaban con muchas opciones y tendrían muchas más a su

alcance. De ese momento en adelante, ningún rico quedaría atrapado tras las fronteras nacionales.

«Es muy preocupante y muy grave no tener la posibilidad de planificar nuestro propio futuro cuando hay guerras entre los grandes poderes —me dijo Dmitry Afanasiev, un importante abogado ruso que asistía a la conferencia—. Es el único riesgo fundamental al que se enfrentan nuestros clientes en sus vidas personales y

privadas». Mencionó que las sanciones impuestas a Rusia y a los rusos por la anexión de Crimea habían suscitado una gran preocupación en sus clientes, muchos de los cuales comprendían que tenían que evitar los riesgos que la política de asuntos exteriores de Vladímir Putin causaba. Tal y como lo contaba Afanasiev, un pasaporte adicional era un seguro para sus clientes, puesto que nunca podían estar seguros de qué haría el Kremlin. Es lo más sensato: tener un segundo pasaporte en la caja fuerte para que siempre exista la opción de dejarlo todo, subirse a un avión y salir del país. El dinero ya está fuera, en el paraíso fiscal, y, en cuanto se tiene un nuevo pasaporte, el propio dueño del dinero también está fuera del alcance de las autoridades y de las fuerzas policiales de su país. «Hay miedo a una persecución selectiva, miedo a que, si revelan los bienes que tienen en el extranjero, los persigan o castiguen a su esposa o a sus hijos —me dijo Afanasiev—. La gente acaba en una posición imposible, obligada a elegir entre la seguridad de sus familias o una violación de la ley. Y mucha gente hace frente a la disyuntiva abandonando el país».

Henley vive de alimentar esas preocupaciones y, regularmente, envía notas de prensa malévolas en las que afirman que han detectado un incremento súbito en la demanda de segundos pasaportes a raíz de una noticia o un titular concretos. Poco después de las elecciones presidenciales estadounidenses en 2016, insistían en que «el miedo a Trump empuja a los norteamericanos con dinero a buscar ciudadanías alternativas». Después de que el Reino Unido votara a favor del brexit, la revista interna de Henley advertía de la

«argentinización» de la ciudadanía británica, lo que sugería que tal vez había llegado el momento de que los británicos buscaran documentación de Malta o Chipre para conservar sus derechos como ciudadanos europeos.

En el hotel Savoy, la gran sala de conferencias daba a un centro de exposiciones en la planta superior, con un estand para cada uno de los países que venden visados y pasaportes. Los países de la Unión Europea anuncian sus urbanizaciones de lujo («para una vida en

primera línea de mar, exclusividad, excepcionalidad e inversiones

seguras, UNA de las direcciones más buscadas es Chipre») y la excelencia de sus sistemas legales mientras atractivas azafatas reparten folletos llenos de fotos de yates, restaurantes y parejas de mediana edad sonrientes que pasean de la mano por las playas.

Muchos de los estands no anuncian ciudadanías, sino residencia.

Países ricos como Canadá, Estados Unidos y el Reino Unido han vendido visados especiales a la gente rica desde la década de los ochenta. Sin embargo, la multitud se arremolinaba en los estands que vendían pasaportes, porque sus materiales promocionales eran mucho más atractivos. Por ejemplo, la isla caribeña de Santa Lucía anunciaba su flamante programa de pasaportes («la ciudadanía tiene su recompensa») en un librito que prometía mares azules, colinas verdes y fruta fresca servida en un yate propio. Ojalá yo tuviera un yate.

Los distintos pasaportes cuestan diferentes cantidades de dinero y ofrecen ventajas también distintas. Henley publicó un índice de ciudadanía de lo más útil, con una lista de a cuántos países tendríamos acceso con un pasaporte y sin necesidad de visado: Alemania era el mejor y Afganistán, el peor. Un solícito representante de Henley nos explicaría todos los detalles, y había docenas de ellos en la conferencia atendiendo a posibles clientes.

Tras unas horas, la conferencia se me hizo cuesta arriba. La ciudadanía es algo que mucha gente considera intrínseco a su identidad, algo con lo que nacen o, al menos, que heredan de sus antepasados. Vender pasaportes y visados como si fueran billetes de avión de primera clase se parece un poco a vender carnets de socio de nuestra propia familia. Es una manera emocional de verlo, claro.

Si estudiamos la cuestión desapasionadamente, está claro que es una manifestación más de los paraísos fiscales. De la misma manera que los países utilizan su soberanía para adaptar su fiscalidad y atraer empresas a su territorio, también lo hacen para atraer a ciudadanos ricos. Estamos en el siglo XXI, al fin y al cabo.

Allí donde hay vacíos legales, están Moneyland y los profesionales que se aseguran de que la gente más rica del mundo tenga acceso a los privilegios y posibilidades que no están al alcance

de los demás. En cierto modo, las ciudadanías y residencias que se anuncian en la conferencia de Henley hacen las veces de pasaportes de Moneyland, pero la industria de venta de pasaportes no se inició así. De hecho, no empezó como una industria en absoluto.

Todo comenzó en 1984, con una pequeña arruga en la nueva legislación de la recién independizada Federación de San Cristóbal y Nieves. Fue allí, en la destartalada capital de Basseterre, donde se puso en marcha el engranaje que terminaría con Kälin vendiendo pasaportes a la gente más rica del mundo. La historia de cómo sucedió es extraña, y no fue fácil llegar al fondo del asunto. Creo que les gustará.

Las islas de San Cristóbal y Nieves tienen una población combinada de poco más de cincuenta mil habitantes y, cuando las observamos en un mapa, parecen un pescado que nada hacia el noroeste y se alejaba de una pelota de tenis. Nieves, de la que ya hemos hablado en este libro, es la pelota y la más pequeña de ambas islas. El pescado es San Cristóbal, donde se encuentra la mayor parte de la población, así como la capital, Basseterre. Con apenas trece mil ciudadanos, Basseterre es pequeña, lo cual significa que caminar de un edificio gubernamental a otro es muy fácil. Lo que resulta más difícil es encontrar a alguien dispuesto a hablar en esos edificios.

Empecé a desentrañar la historia de la génesis de la industria de venta de pasaportes en la Unidad de Ciudadanía por Inversión de San Cristóbal, la agencia del Gobierno que se ocupa de dicha área.

No había nadie listo para hablar conmigo, así que probé en la oficina del gobernador general, pero allí tampoco querían hablar. Luego me dirigí a la oficina del primer ministro, que me derivó al Ministerio de Seguridad Nacional, donde la recepcionista me dijo que hablase con el secretario del gabinete, que me colgó el teléfono tres veces antes de decirme que hablara con Valencia Grant, del departamento de Comunicación, que no me había contestado a los tres correos electrónicos que le había enviado previamente. Al final, logré contactar con ella por teléfono, momento que Grant aprovechó para

decirme que no podía hablar conmigo: «Le diré muy claramente que la gente no quiere hablar con periodistas. Ha sido muy trabajoso,

muchísimo, mejorar este programa, y lo último que desean es que toda su labor quede deslucida por periodistas de tres al cuarto». (Si tenemos en cuenta el tipo de publicidad negativa relacionada con su programa a lo largo de los años, diría que llamarme periodista de tres al cuarto era ser muy caradura).

A esas alturas estaba claro que, si quería descubrir algo, tendría que hacerlo por mis propios medios, y eso significaba adentrarme en los archivos. La responsable, Victoria O'Flaherty, estaba rodeada de pilas de documentos y libros en un despacho sorprendentemente desordenado. Había una docena de grandes cajas llenas de papeles colocadas en el pasillo, junto a una gran puerta metálica de color verde. Pero ese caos no era nada al lado de lo que desveló cuando abrió la puerta verde del archivo propiamente dicho.

Se trataba de una sala sin ventanas que desprendía el olor a vainilla típico de los libros antiguos. Había hileras de estanterías de acero gris modulares donde se amontonaban documentos y cuadernillos con espiral, carpetas de color marrón de las que emergían páginas y páginas, cajas de cartón, tomos de cuero y mucho más. En el suelo, entre las estanterías y la puerta, había más cajas llenas de papel y un archivador con cajones largos y poco profundos llenos de cintas. O'Flaherty fue de gran ayuda, lo opuesto a todos los demás empleados del Gobierno con quienes hablé, pero el alcance de la información que podía proporcionarme estaba limitado por un nivel de desorganización crónica como jamás había visto, y que claramente se remontaba a muchos años atrás, antes de su etapa en el puesto. Me explicó que no había transcripción de las sesiones del Parlamento durante las que se aprobó la ley del pasaporte mediante inversión. En el archivador había grabaciones, si quería escucharlas, aunque tendría que traerme un reproductor de casetes yo mismo, puesto que en el archivo no tenían ninguno. Fui a por uno, pero, al volver, resultó que no existían grabaciones de esa sesión en absoluto, que se habían perdido, si es que alguna vez habían existido. En fin, no existía el menor registro del debate

parlamentario ni ninguna manera concreta de saber por qué ese pequeño país había sido el pionero en la venta de pasaportes.

O'Flaherty me indicó un taller de reparaciones de automóviles cerca de allí, cuyo dueño, un caballero de ochenta y cuatro años llamado Richard Caines, formaba parte del Gobierno cuando San Cristóbal y Nieves obtuvo la independencia. Eso significa que había estado durante los debates del Parlamento de entonces. Me dijo que había conservado documentos de la época, a pesar de las súplicas de ella de

que los entregara al archivo. Quizá él me permitiera revisarlos.

En la parte trasera del negocio de Caines había también estanterías modulares, pero estas solo contenían neumáticos, bombillas y otros recambios automovilísticos. En un viejo archivo de color gris, con tres cajones en los que constaba la etiqueta

«confidencial»,

Caines

guardaba

sus

viejos

papeles

gubernamentales. Me los señaló y me advirtió que procurara no desordenarlos demasiado. Los papeles no estaban especialmente ordenados, y se encontraban agrupados en carpetas amarillas y rosas, atadas con un cordel. Cuando los hube revisado todos descubrí que faltaban algunos. Las transcripciones de las reuniones del gabinete de la etapa clave, de 1983 y 1984, cuando se debatió la nueva legislación sobre los pasaportes, no estaban. La única referencia que aparecía era de una reunión en noviembre de 1983, cuando los ministros acordaron que el precio de un pasaporte para los inversores potenciales tendría que ser de cincuenta mil dólares más una «tasa sustancial».

«Había gente que quería venir a la isla a hacer negocios, y pensamos que debíamos animarlos —me dijo Caines cuando le pregunté qué recordaba de esa época. Sobre la cantidad de pasaportes que habían vendido, comentó—: No recuerdo la cifra exacta. No debieron ser muchos, pero sí que cambiaron bastantes cosas. En primer lugar, obteníamos unos ingresos que de otro modo no se habrían producido, de eso no cabe duda. Y, en segundo lugar, se trataba de gente que hacía negocios a cambio de que el país lo aceptara. Así que era una situación en la que todos ganábamos».

Pero ¿quiénes eran los hombres de negocios que compraban pasaportes? ¿Cuáles eran sus negocios? ¿Quién se beneficiaba con ellos? Caines no supo contestarme esas preguntas. Sí que insistió, no obstante, en que debía haber una transcripción completa de los debates parlamentarios y de las reuniones del Gobierno sobre el tema

en algún lugar de los archivos del Gobierno. Así que fui a ver de nuevo a Victoria O'Flaherty, quien llamó al departamento de asuntos legales del Gobierno. Los escuchó, les hizo algunas preguntas y luego colgó. El departamento tenía esos documentos, pero no me los iban a dar.

«No, no son confidenciales. Es solo que están en una sala con muchos otros documentos y el pasillo que va a esa sala también está a rebosar de papeles. Literalmente, no se puede acceder a ellos», me dijo con una sonrisa resignada. Pero añadió que tenía una pista que podría serme de utilidad. Regresamos a la salita con la puerta de metal verde y sacó dos grandes archivadores que contenían la colección oficial de periódicos del Gobierno de 1983 y 1984. Quizá no encontrara las palabras exactas de los parlamentarios y de los ministros, pero, al menos, podría encontrar qué se publicó sobre ese debate, tal y como lo escribieron los periodistas de la época.

A principios de 1980, la principal rivalidad política en San Cristóbal y Nieves la protagonizaban el Partido Laborista y el Movimiento de la Acción del Pueblo (PAM por sus siglas en inglés).

Las diferencias sobre iniciativas políticas entre ambos partidos no son significativas, y ambos gobiernan de manera bastante parecida, pero los choques entre las distintas personalidades de sus líderes sí que son profundas. Cada partido tenía un periódico que seguía su línea y cada uno sostenía visiones diametralmente opuestas acerca de casi todos los grandes temas. Al leer ambos periódicos, por lo tanto, era posible obtener una mirada panorámica de las razones por las que San Cristóbal había puesto a la venta su ciudadanía. El PAM

gobernaba durante la independencia de 1983, así que fue el responsable de impulsar la agenda legislativa que definiría la manera en que el nuevo país entraría en el mundo, y la explicaba mediante el altavoz de su diario, The Democrat, que está lleno de ataques a

sus rivales laboristas y al presidente del partido, Fitzroy Bryant. Por ejemplo: «En el reino de los ciegos (es decir, los laboristas), el tuerto es el rey (es decir, Bryant) […]. Es un hombre excesivamente engreído y orgulloso. Pero no sabemos de qué está tan orgulloso».

Bryant y sus colegas replicaban desde las columnas del diario The Labour Spokesman, que repetidamente tachaba a los rivales del PAM de gente deseosa de vender San Cristóbal a los extranjeros y de socavar la recién adquirida independencia para su propio beneficio personal. El partido en la oposición se concentraba en criticar la ley de

ciudadanía del PAM, y específicamente la sección 3(5), la cláusula que permitía al Gobierno la venta de pasaportes.

«El Gobierno podrá ofrecer pasaportes de San Cristóbal y Nieves por todo el mundo, si lo desea: a criminales, traficantes de drogas, asesinos, ladrones, traidores… Solo les hace falta un puñado de dólares», anunciaba el diario en su portada el 22 de febrero de 1984, el día en que la propuesta se debatió y fue aprobada posteriormente por el Parlamento.

Tres días más tarde, Bryant firmaba un editorial titulado «En venta: San Cristóbal y todos sus ciudadanos», en el que afirmaba que la política de venta de pasaportes era la gota que colmaba el vaso en una serie de privatizaciones corruptas que buscaban negar a los habitantes de la isla su derecho de nacimiento. «Los ministros ganarán millones de dólares con esta iniciativa, por ayudar a gánsteres internacionales en busca y captura en sus propios países

[…]. Altos cargos del PAM que viven en San Cristóbal, Nueva York y otros lugares ganarán millones de dólares trapicheando con la ciudadanía de San Cristóbal y sus pasaportes en el mercado del submundo criminal».

Ese mismo día, The Democrat publicó su propia versión acerca de la aprobación de la nueva ley y negó que el PAM estuviera privando a ningún oriundo de San Cristóbal de su derecho a la ciudadanía, además de añadir acusaciones de corrupción contra sus rivales laboristas. «La situación es increíble si reparamos en que el mismo Partido Laborista […] ya había impreso y ocultado montañas de pasaportes para los extranjeros», afirmaba el periódico, e incluía

imágenes en la página opuesta de lo que, según ellos, eran pasaportes falsos listos para su puesta en venta por parte de la oposición.

En conjunto, la lectura de los periódicos arroja más luz sobre el apasionamiento que desató el debate que sobre la legislación en sí, pero en ambos extremos del abanico político se apunta el convencimiento de que los políticos corruptos iban a vender pasaportes a los criminales extranjeros, y con ello los ayudarían a evadir la ley de sus naciones de origen. A pesar de esta preocupante posibilidad, el programa pasó bastante desapercibido fuera de la isla, excepto por un breve fogonazo de interés cuando la ciudadanía de San Cristóbal se publicitó a los chinos de Hong Kong, muchos de los cuales estaban preocupados por los planes británicos de devolver la colonia al dominio de Pekín en 1997. En esto, San Cristóbal y Nieves no fue el

único. Varios pequeños países adoptaron el mismo programa de venta de pasaportes, entre ellos la cercana Dominica, Tonga y un par más, con la vista puesta en el mercado de Hong Kong. En 1991, el South China Morning Post afirmaba que una empresa privada vendía pasaportes de San Cristóbal y Nieves por 50

500 dólares a título personal o por 96 500 dólares para una familia de cinco, y que prometía entregar los documentos en apenas sesenta días. «El Gobierno de San Cristóbal y Nieves está dispuesto a estudiar a cualquier individuo mientras tenga ingresos suficientes, esté sano y cumpla la ley», declaraba el empresario que promovía el negocio.

A pesar de un anuncio en los periódicos de Hong Kong que indicaba que no era necesario viajar a San Cristóbal para obtener el documento, no parece que el programa atrajera a demasiados compradores. Un año después, el primer ministro del PAM, Kennedy Simmonds, le dijo al mismo periódico que «el número de peticiones ha sido lamentablemente bajo». Dwyer Astaphan, abogado y veterana personalidad mediática de San Cristóbal, logró vender un pasaporte. Me reuní con él a finales de 2016 en un bar de Friars Bay, una playa que frecuentan los locales y que los turistas no suelen conocer.

Tenía el mismo aspecto que cuando fuera un político caribeño: llevaba una camiseta de manga corta adornada por lagartos sobre un fondo azul. En los años ochenta, le vendió un pasaporte a un italiano que deseaba mantener sus negocios con la Unión Soviética ocultos a las autoridades fiscales. «Quería una dirección y una jurisdicción distintas —me dijo Astaphan—. Era solo para evitar impuestos, lo cual es perfectamente aceptable. La evasión no está bien, pero uno siempre puede reducir los impuestos que le toca pagar sin caer en comportamientos ilegales o poco éticos».

Me contó que el cerebro detrás del proyecto de la venta de pasaportes en San Cristóbal había sido William «Billy» Herbert, uno de los fundadores del PAM, cuya carrera demuestra que la sospecha de que los políticos corruptos se aprovecharían de la venta de pasaportes no iba nada desencaminada. Pero, para comprender cómo lo hizo, tenemos que retrotraernos un poco más en el tiempo y analizar cómo los británicos gestionaron todo lo mal que pudieron la liquidación de su imperio.

Resultaba relativamente fácil independizar las colonias británicas caribeñas,

puesto

que eran países grandes, poblados y geográficamente coherentes (como Guyana o Jamaica). Para las docenas de islas más pequeñas era algo más difícil. Algunas, como Nieves, tenían poblaciones más reducidas y se enfrentaban a claras dificultades económicas como países independientes. Al principio, Inglaterra trató de unir todos los territorios caribeños en una unidad, pero no funcionó a causa de las desavenencias entre las islas más grandes, que se pelearon por quién obtendría la capital del conjunto.

Luego intentó unir a las islas más pequeñas junto con algunas de las grandes para crear unidades más viables. Seguía habiendo islas que no encajaban en ese modelo, sobre todo Anguila, adyacente a la isla franco-holandesa de San Martín/Sint Maarten pero incómodamente lejos de cualquier territorio británico. Con una población de apenas quince mil personas, no podía ser independiente por sí sola, y, por eso, los funcionarios de Londres decidieron sumarla a San Cristóbal y Nieves en una macarrónica federación de tres cabezas, a pesar de que había más de noventa y seis kilómetros de océano entre ellas.

En ese entonces, San Cristóbal se hallaba en poder del Partido Laborista, que estaba aliado con el sindicato de obreros del azúcar, que, a su vez, dominaba la federación, ya que sumaba más población que las otras dos islas juntas. A principios de la década de 1960, Billy Herbert regresó de Londres, donde se había doctorado en leyes, y ofreció sus servicios al Gobierno laborista, que lo rechazó.

Junto con algunos de sus amigos, fundó el PAM y se presentaron a sus primeras elecciones en 1966, donde se hicieron con el 35 por ciento de votos frente al 44 por ciento de los laboristas, aunque solo obtuvieron dos escaños frente a los siete de sus adversarios. Eso significaba que los laboristas formarían gobierno a pesar de que no habían obtenido escaños o (según algunos informes) ningún voto ni en Nieves ni en Anguila. Para los anguilenses, daba la impresión de que se iban a convertir en una colonia de San Cristóbal, y no querían tener nada que ver con eso.

Se rebelaron, detuvieron a los policías y funcionarios del Gobierno, los metieron en un barco hacia San Cristóbal y se declararon independientes. El Gobierno laborista reaccionó con excesiva fuerza: arrestó a los líderes del PAM y los sometió a juicio (fueron declarados inocentes, pero eso explica en parte la mala sangre entre ambos partidos). El Reino Unido envió al ejército y más policías para restaurar el orden. Llegaron esperando una situación violenta, pero los recibieron con tanto entusiasmo que todo el episodio se convirtió en una farsa. (En 1969, el Daily Express publicó una ilustración del veterano dibujante Giles que mostraba una línea de policías enfundados en sus uniformes y cascos que remaban y retozaban en una playa llena de palmeras y de bellezas locales. Uno de los policías mira hacia el interior de la isla, donde un helicóptero de la Marina está depositando a un montón de señoras con abrigos y bolsos. «Cuando me presenté voluntario a los servicios especiales de Anguila, no me dijeron que también mandarían a las esposas», le dice malhumorado a un colega).

Quizá en Inglaterra fuera una broma, pero para los lugareños era un asunto muy serio: Anguila y San Cristóbal jamás se reconciliaron.

La existencia de dos jurisdicciones separadas con prácticamente el

mismo sistema legislativo es uno de esos vacíos legales que a Moneyland le encantan, y Billy Herbert hizo su carrera gracias a ello.

Con sus amigos y colegas en el poder en Basseterre, disfrutó de una doble carrera como embajador de San Cristóbal y Nieves en las Naciones Unidas y como abogado y banquero especializado en paraísos fiscales en Anguila. Le dieron inmunidad diplomática, un montón de oportunidades de utilizarla y más clientes a los que venderles pasaportes. «Tenía una reputación —me dijo Dwyer Astaphan con ironía—. Scotland Yard no lo perdía de vista».

Don Mitchell es un veterano abogado anguilense que conoció muy bien a Herbert, pues trabajó a su lado durante décadas. Me refirió que, en las décadas de 1970 y 1980, Anguila tenía un estatus extraño y quizá único como puerto libre, a raíz del hecho de que había revocado buena parte de las leyes de San Cristóbal sin preocuparse por reemplazarlas por nada más. Eso quería decir que, mientras que el resto del mundo contaba con controles de capitales que impedían el libre movimiento de dinero entre jurisdicciones, en Anguila había libertad total. «Los bancos en Anguila prosperaron por la cantidad de británicos, estadounidenses, suizos e innumerables indios occidentales que viajaban a Anguila con maletines llenos de divisas para hacer

ingresos —recordaba—. No había leyes ni la posición moderna sobre el lavado dinero o la financiación de terrorismo que hoy nos preocuparía. Eran simples transacciones bancarias, negocios privados que llevaban a cabo los clientes y sus bancos».

Herbert y Mitchell habían dirigido dos de la media docena de bufetes legales de la isla, pero me dijo que más que malhechores eran ingenuos, y que aceptaban el dinero sin detenerse a pensar de dónde procedía. «En aquellos tiempos, esquivar a Hacienda era casi un deber cívico, no se consideraba un crimen de verdad —me dijo Mitchell—. Uno firmaba los papeles que le ponían delante y hasta mucho después no nos enterábamos de que era dinero robado, o que se lo habían quedado ilegalmente mediante todo tipo de mecanismos fraudulentos». Herbert era quien se ocupaba del lado más turbio del negocio, según Mitchell.

Uno de sus clientes fue Kenneth Rijock. Había estado en Vietnam, en el ejército estadounidense. A finales de la década de 1970 se metió en el negocio del lavado de dinero para los traficantes de drogas, justo cuando se produjo el boom de la cocaína, por lo que había mucho dinero negro que blanquear. Lo cuenta en sus memorias, publicadas en 2012 y tituladas The Laundry Man, pero en el libro cambió el nombre de Herbert. Nadie había relacionado el nacimiento de la industria de los pasaportes con el notable abogado de San Cristóbal. Rijock es un hombre de expresión franca con una gran sonrisa y un apretón de manos interminable. Lo conocí en 2017, en un Starbucks en Key Biscayne, en Florida, para hablar de su época con Billy Herbert.

La principal arma de Herbert, según me contó Rijock, era la Ordenanza de Relaciones Confidenciales de Anguila, una ley que convertía en un crimen el mero hecho de preguntar de quién era una empresa. Resultaba, pues, imposible para las agencias de seguridad extranjeras quebrar el secretismo del que gozaban las empresas del territorio británico. Era una ley muy útil para los clientes de Rijock, y lucrativa para el despacho de abogados de Herbert.

«Se convirtió prácticamente en el tipo con el que había que hablar si uno quería lavar dinero —dijo Rijock—. Fui a verlo por primera vez por referencias, lo que llamamos el apretón de manos secreto, porque un abogado no les cuenta a sus colegas que está metido en actividades criminales sin una referencia. Así que fui a verlo y montamos una serie de empresas, y luego me llevó al Banco Comercial Caribeño, cruzando la calle. Era dueño del 10 por ciento del banco. Me dijo que abriera algunas cuentas de empresa, que empezara a mover dinero. Y

eso hice. Empecé a viajar allí con Learjet y mis clientes, y movíamos millones de dólares».

Una vez que Herbert tenía el dinero en su banco, del que era copropietario junto con el responsable del Gobierno de Anguila, Rijock empleaba métodos elaborados para devolver el dinero a Estados Unidos: lo enviaba a Panamá, luego a Taiwán, a la City de Londres y luego a Miami o Canadá, donde sus clientes, traficantes

de droga, compraban centros comerciales y bloques de apartamentos con dinero que parecía legal. «Tenía mucho éxito, no paraba, siempre trabajaba con mucha concentración —dijo Rijock—.

Estaba a prueba de todo. Era embajador de la ONU, su versión de Henry Kissinger, nadie podía tocarlo».

Y entonces llegaron los pasaportes. Los traficantes temían que la policía los persiguiera, por lo que deseaban nuevas identidades y nuevos documentos. Rijock representaba a un traficante de cocaína francés llamado Georges, que trabajaba con el tristemente famoso cartel de Medellín, de Colombia. Georges regresó de Panamá con un sobre lleno de fotografías de miembros del cartel. «Me dijo:

"Consígueles pasaportes económicos de San Cristóbal y haz uno para mí también" —recordaba Rijock—. Poco después, cuando ya había empezado a procesarlos y el dinero del anticipo había llegado, los detuvieron a todos y Georges huyó a China [...]. La gente vendía pasaportes en blanco, a todo el mundo».

Billy Herbert se pasó de la raya. Según el FBI, ayudó a lavar dinero mediante empresas opacas anguilenses para un grupo de traficantes de marihuana en Boston que luego empleó el dinero para financiar la compra de armas para el IRA, destinadas a sus acciones terroristas contra el Reino Unido. Fue ir demasiado lejos. Un poco de maría era tolerable, pero no el tráfico de armas. Una operación policial conjunta anglo-estadounidense se presentó en la oficina de Anguila de Herbert en 1986 (en la misma operación, también Rijock terminó en la cárcel), y los traficantes de Boston fueron arrestados unos meses después.

Herbert dimitió de su puesto como embajador unos días más tarde, pero jamás lo acusaron de ningún crimen gracias a su inmunidad diplomática. Sin embargo, siete años más tarde desapareció tras salir a navegar un domingo por la mañana con su familia. Simmonds, que había montado en el mismo yate con Herbert muchas veces, insistió en que había sido un accidente causado por la indiferencia total de

Herbert al equipo de emergencias. Sin embargo, a pesar de eso, los rumores de una conspiración para asesinar al legendario abogado sostienen que fue

una trampa, como castigo por haber causado la detención de los bostonianos que financiaban al IRA. (Una teoría alternativa sugiere que lo enterraron bajo una piscina y que hundieron su barco como distracción; otra dice que no murió, sino que fingió el accidente y se mudó a Belice, otro paraíso fiscal caribeño notablemente pantanoso que despegó por esa época).

«Se suponía que tenían que volver a esta playa», dijo Astaphan mientras señalaban las profundas playas de arena de Friars Bay, donde las suaves olas desfilan en una tranquila procesión.

Era un día agradable, con una ligera brisa y el tipo de temperatura cálida que atrae a la gente al Caribe. Un par de nativos estaban sentados en la mesa de delante, al lado de unas botellas vacías. El día en que Herbert desapareció, el clima era muy distinto: había viento, bruma y el mar estaba agitado. Era el tipo de condiciones atmosféricas que dificulta cualquier esfuerzo de búsqueda o rescate. «Jamás aparecieron. Era el Día del Padre de 1994. Scotland Yard vino y abrió una investigación», explicó Astaphan. El informe de la policía británica no revela casi nada, excepto que nadie quería hablar con los policías de Scotland Yard, una costumbre que parece imbuida en la vida pública de San Cristóbal, y quizá tiene sentido. Cinco meses después de la desaparición de Herbert, el jefe de policía de la isla fue asesinado cuando iba de camino a una reunión con sus homólogos británicos.

La relación entre un personaje como Herbert y el programa de venta de pasaportes de San Cristóbal hizo que este no emergiera de las sombras del submundo criminal ni obtuviera respetabilidad en las décadas de 1980 y 1990. El Gobierno quizá recaudó algo de dinero, pero nadie sabe cuánto, y no parece que contribuyera notablemente a las finanzas públicas. El primer ministro Timothy Harris (de un Gobierno que incluye el PAM, aunque él forma parte de un grupo que se desgajó de los laboristas) dijo en 2015 que el Gobierno no sabía cuántos pasaportes se habían vendido antes de 2005.

Cualquier intento por descubrirlo sería una «labor onerosa», afirmó, y, dado el estado de los archivos del Gobierno, me lo creo a pies juntillas.

Es probable que el programa de venta de pasaportes se hubiera

quedado en poco más que una ley sórdida y medio olvidada de un país corrupto y también sumido en el olvido si no hubiera sido por el precio del azúcar. En 2005, la Unión Europea finalmente se sometió a las apelaciones que Brasil, Tailandia y Australia habían presentado, en las que afirmaban que el programa protegía artificialmente el precio del azúcar de su industria agrícola, lo que hundía el mercado mundial. Era contrario a los acuerdos comerciales que los europeos habían firmado. Bruselas aceptó reducir los subsidios, decisión que supuso malas noticias para muchos granjeros europeos.

Las noticias fueron aún peores para una veintena de pequeños países, la gran mayoría excolonias que mantenían lazos con el Reino Unido y Francia, y que durante mucho tiempo habían disfrutado de un acceso privilegiado al mercado europeo. El azúcar producido en San Cristóbal ya no disfrutaría del régimen de subsidios europeos. La industria más importante del país se derrumbó al momento, y resultó imperativo obtener ingresos de alguna otra parte.

En ese momento, solo tres países vendían pasaportes: Austria, Dominica y San Cristóbal y Nieves. El programa de Austria siempre había sido pequeño, caro y hecho a medida, mientras que Dominica, como San Cristóbal, era conocida por vender pasaportes baratos a cualquiera que los pidiera, para beneficio de un puñado de gente con conexiones en el país.

Christian Kälin, de Henley & Partners, buscaba algo distinto.

Quería un modelo que pudiera ampliarse, para así convertir el pasaporte en un producto de prestigio, un instrumento financiero que resultara atractivo para los habitantes de Moneyland y no tanto para los criminales. Mientras el Gobierno de San Cristóbal se enfrentaba al abismo de una quiebra nacional inminente, Kälin detectó una oportunidad. «En esa época, en San Cristóbal, el proceso era bastante farragoso. A veces tardaban tres meses; otras, dos años. Era impredecible, no había ningún control. No funcionaba bien —me dijo mientras tomábamos té en un elegante hotel de la

zona alta de Londres mientras un violinista tocaba melodías de Frankie Valli and the Four Seasons—. Les dijimos que hacía falta reformar la estructura del programa, crear una unidad central para gestionarlo bien y sacarlo del ámbito del ministerio. Y debo decir que el primer ministro de entonces comprendió que teníamos razón; la elección no fue difícil».

Por aquellos años, la gente que quería comprar un pasaporte de San

Cristóbal tenía dos opciones: adquirir bonos del Tesoro o invertir en el sector inmobiliario. Kälin sugirió una tercera posibilidad: donar dinero al Gobierno, que lo invertiría en la Fundación para la Diversificación de la Industria Azucarera (SIDF por sus siglas en inglés), un fondo gestionado de manera transparente que funcionaría como un fondo fiduciario nacional. El Gobierno obtendría dinero, el inversor se sentiría bien, la comunidad mundial sabría que el dinero se destinaría a una buena causa y el comprador recibiría sus nuevos documentos. Para satisfacer las objeciones de seguridad de los demás países, Kälin propuso que participaran empresas del sector privado en el proceso, las cuales se ocuparían de realizar las comprobaciones necesarias sobre los perfiles y las trayectorias de los solicitantes.

«Antes de 2007, básicamente no se hacía ninguna verificación, solo comprobaban si había algo en Interpol y ya está —me dijo Kälin

—. Para que el programa atrajera a clientes sólidos, el proceso debía ser impecable. Así de sencillo: cuanto más serio es un programa de venta de pasaportes, más éxito tiene». El Gobierno aceptó todas las propuestas de Henley, y el programa despegó como un cohete, lo que dobló las ventas de documentos año tras año durante casi una década.

En 2005, San Cristóbal vendió 6 pasaportes; en 2006, 19; en 2007, 75; en 2008, 202; en 2009, 229; en 2010, 664; en 2011, 1098; en 2012, 1758; en 2013, 2014. Después de esa fecha, las ventas se estabilizaron, con 2329 en 2014 y 2296 en 2015. (Estas cifras no incluyen a los familiares que también reciben pasaportes junto al solicitante principal, así que la cantidad real sería considerablemente más alta). La cifra pasó de media docena de

pasaportes el año previo a que Kälin y Henley se implicaran en el programa a más de dos mil pasaportes una década después.

Henley había creado un concepto totalmente nuevo, y la intervención de Kälin fue tan visionaria, a su manera, como la invención del eurobono en la City de Londres cincuenta años antes.

Había convertido el pasaporte en un producto que se podía comercializar. El éxito del Programa de Ciudadanía Económica (ECP

por sus siglas en inglés) de San Cristóbal y Nieves cambió la manera en que funciona el mundo, y Henley cosechó fama y fortuna gracias a los 20 000 dólares que ganaba cada vez que alguien conseguía el pasaporte de San Cristóbal.

«Las elevadas entradas de dinero del ECP en San Cristóbal y Nieves

han sido claves para la recuperación económica, han mejorado el balance macroeconómico e impulsado la liquidez bancaria —escribieron tres analistas del FMI en un informe de 2015

que estudiaba el efecto de esta nueva iteración de Moneyland—. El balance fiscal ha mejorado notablemente, hasta alcanzar un superávit del 12 por ciento del PIB en 2013, a pesar de que el gasto total se ha incrementado en un 2 por ciento del PIB».

Con este dinero se han construido urbanizaciones de casas, varios hoteles y un campo de golf en una localización turística al sureste de Basseterre (al otro lado de la cintura del pez, si recuerdan la forma de San Cristóbal). También contribuye a financiar un nuevo desarrollo urbanístico en la base de la cola del pez, en Christophe Harbour, lo cual alimenta un punto de turismo de lujo en una zona previamente despoblada de la isla. La nueva urbanización ocupa unas mil hectáreas, que es más o menos el 6 por ciento de la superficie total de San Cristóbal. Un ejecutivo de ventas del proyecto me acompañó a visitarlo. Tenía una dentadura perfectamente blanqueada y piel morena, y conducía un enorme todoterreno negro.

Hace poco, el viaje hasta allí habría sido tortuoso, pero, gracias a una nueva y flamante carretera que recorre la espina dorsal de la isla, fue fácil llegar.

La vegetación en San Cristóbal es asombrosamente verde donde hay agua, en contraste con un desierto de matorrales donde no la

hay. La urbanización se encuentra en la parte seca: la carretera avanza por un paisaje que podría ser casi siciliano. Luego se hunde hacia abajo y se revela el enclave turístico, que es verdaderamente espectacular. Al final de la isla había un enorme lago circular de agua salada, pero los constructores avanzaron por la estrecha lengua de tierra que lo separa del océano, lo dragaron y construyeron un puerto para superyates. El puerto aún no estaba acabado cuando lo visité, pero ya había un yate amarrado a los brazos de cemento, tan grande que tardé en reparar en el helicóptero que estaba aparcado encima de su popa. Vanish (con un nombre de lo más inapropiado) tiene sesenta y seis metros de largo, capacidad para doce invitados y diecisiete marineros como tripulación, puede viajar de Londres a Ciudad del Cabo sin repostar. Cuenta con dos helipuertos y lo fabricó un armador holandés en 2016.

«Eso es un barco de verdad, amigo —exclamó el vendedor—. Sé de quién es, pero no puedo decírselo, porque quizá conozca a algunos de

sus amigos. Pero, como toda la gente verdaderamente rica del mundo, no le sonarían sus nombres. Los megarricos no son famosos, son gente del sector financiero que gestiona corporaciones enormes o tiene negocios familiares. Son muy discretos y nosotros nos hemos especializado en ellos».

Los amarres en este puerto de yates se venden por un precio de entre 1,8 y 2,8 millones de dólares, en función del tamaño. El barro de la laguna se ha transformado en penínsulas, donde se apostan villas agradables que relucen al sol. El terreno más caro se vende por ocho millones de dólares, aunque la media está ligeramente por encima del millón (construir la casa cuesta entre uno y tres millones de dólares más). Condujimos por el pueblo, admiramos varias encantadoras propiedades más y luego nos detuvimos en el club náutico, donde las palmeras decoran un bar con techo de caña y una piscina sin límites que da a una playa de arenas blancas y al enorme océano azul. Hay seis playas en construcción, y un hotel de la cadena Park Hyatt está casi terminado; hay planes para un campo de golf y un bar informal en primera línea de playa decorado con las planchas de hierro envejecido que antaño cubrían las fábricas procesadoras de azúcar de la isla. Era un toque decorativo muy elegante.

Debido a la manera en que se estructura el programa de ciudadanía por la inversión de San Cristóbal, con una inversión de más de cuatrocientos mil dólares ya se puede solicitar el pasaporte.

Muchos de los terrenos se han vendido a solicitantes del programa, pero no todos. El constructor que está detrás de Christophe Harbour, un estadounidense con experiencia llamado Buddy Darby, tiene buena reputación entre sus clientes de Estados Unidos. Muchos de ellos se sienten atraídos por el aspecto relajado del proyecto y la facilidad de transporte entre San Cristóbal y los Estados Unidos, más que por el deseo de conseguir el pasaporte. Pero fuera de ahí, el pasaporte es la verdadera atracción. «En Rusia lo necesitan; en Oriente Medio, también —me dice mi guía—. Tenemos cuatro peticiones del mercado asiático: una de Japón, otra de Taiwán y dos de China. Mira, esa casa es más o menos la media, y tiene ciento diez metros cuadrados. —Sonrió y saludó a un guardia de seguridad que estaba sentado en una cabina de cristal mirando hacia la carretera—. A la gente le gusta esto, una comunidad privada con vigilancia, y que sea agradable».

Al irme me quedé con un folleto de la urbanización. Había visto apenas un tercio de la superficie total, pero la escala del proyecto era

ambiciosa. Es el tipo de proyecto transformador que quizá los arquitectos originales de la idea del pasaporte como producto habrían esperado lograr, si hubieran sido honestos. En 1984, cuando se aprobó la ley, San Cristóbal y Nieves era un país empobrecido que dependía del azúcar y pugnaba por competir con industrias más eficientes, como la de Brasil y otros países. Ahora, en el folleto aparecían turistas surfeando, carreras de yates, barcos relucientes, mujeres rubias y delgadas caminando descalzas por playas interminables, gente tomándose cócteles al atardecer y charlando, felices.

Pero, si miramos con atención el folleto, pronto aparecen los aspectos más preocupantes: solo hay dos personas de color en el documento. Uno de ellos es un conserje de hotel enfundado en su

uniforme y la otra, una camarera que lleva una bandeja de bebidas.

Encaja con lo que vi mientras me paseaban por la isla. Los únicos nativos de Christophe Harbour son los que sirven: guardia de seguridad, constructores, conductores, camareros… El dinero que construye el proyecto quizá contribuye a la economía de San Cristóbal y al mantenimiento del presupuesto del Gobierno, pero lo hace trayendo extranjeros que no se relacionan en absoluto con la vida tradicional de la isla ni tienen la menor conexión con sus supuestos conciudadanos.

Es exactamente lo que, en 1984, los opositores del programa ya denunciaban que podría suceder. «La intención obvia del Gobierno de Simmonds es vender toda la península del Lago Salado a los extranjeros —advertía Bryant en una columna en el diario del Partido Laborista en febrero de 1984, tres días después de que se aprobara la ley—. La posibilidad de que los nuevos dueños construyan un Estado separado y blanco en la península, en la que los nativos de nuestro país solo puedan entrar como criados o taxistas, es algo que no parece preocupar al Gobierno».

¿Quién era, pues, la gente que compraba esos pasaportes y que contribuía a que San Cristóbal superara los problemas de una industria azucarera en declive al tiempo que construían un enclave extranjero en una isla tradicionalmente homogénea? «El número de pasaportes por inversión se distribuye entre 127 países de todos los continentes, de entre los cuales los europeos y asiáticos son los más populares», declaró el primer ministro Harris en 2015. Un país encabezaba la lista, con 2272 solicitantes del total de 10 777

peticiones, afirmó, pero no quería revelar cuál ni tampoco dar más

información. Otras islas con programas de pasaportes en venta han sido más transparentes. Antigua y Barbuda publicó la nacionalidad de todos los solicitantes. Dominica se ha comprometido a hacerlo (aunque la lista solo aparece en el boletín oficial del Estado, que solo puede comprarse en las papelerías del Gobierno y, aun así, es incompleta, así que su compromiso con la transparencia es parcial).

San Cristóbal no ofrece información con ese nivel de detalle, pero, a juzgar por lo que sí ha revelado, el programa tiene más o menos la misma base de clientes que sus dos vecinos del Caribe: China, Oriente Medio y los residentes de la antigua Unión Soviética se reparten las solicitudes, y el 25 por ciento final lo compone el resto de las nacionalidades del mundo.

Roger Ver, cuyo éxito en el mundo de las criptodivisas le ha granjeado el apodo de «Bitcoin Jesus», aceptó charlar conmigo sobre su decisión de cambiar su pasaporte estadounidense por uno de San Cristóbal. Ha ganado una fortuna con su página web (www.bitcoin.com) y dice que ahora es entre un 10 y un 15 por ciento más productivo, al no tener que declarar impuestos en Estados Unidos. Pero no es exactamente el perfil de un solicitante típico, en parte porque no cree en los pasaportes de todos modos («Estamos en una enorme roca gigante en el espacio. Si uno nace en un trozo de la roca, ¿no se puede ir a otra parte? Eso me parece una locura»), pero principalmente porque no procede de China, Oriente Medio ni la antigua Unión Soviética.

Kamal Shehada es más típico. Lo conocí en una urbanización en construcción en Dominica, pero no tuvo demasiado tiempo para hablar conmigo: solo mientras estaba en el casino del hotel Marriott en San Cristóbal, mirando un partido de fútbol del F. C. Barcelona y bebiendo cócteles de ron. Era un ingeniero civil de Palestina, y carecer de un pasaporte alternativo le había preocupado durante toda su vida. Había nacido en Gaza, poco después de que sus padres huyeran de Jerusalén tras la fundación del Estado de Israel en mayo de 1948. Sus tres hermanos mayores nacieron en Jerusalén, pero no pueden volver allí.

Cuando era pequeño, su familia se mudó a Libia, donde creció y fue a la universidad. Pero, entonces, uno de sus amigos fue acusado de deslealtad hacia el coronel Muamar el Gadafi, que se había hecho con el poder tras un golpe de Estado contra el rey en septiembre de 1969, y Shehada tuvo que huir. Terminó en el Reino Unido, donde estudió un máster y se convirtió en un experto en mallas espaciales, las técnicas de construcción ligeras que se utilizan en los tejados de

muchos edificios modernos. En Dubái estaban construyendo un aeropuerto nuevo y le habían pedido que colaborara.

«Tenía a una hermana allí, así que fui para tres días y llevo treinta y ocho años —dijo—. Pero, después de todo ese tiempo, aún pueden cancelar mi visado de residencia cuando quieran. Mi hijo nació allí, pero, cuando cumplió los veintiún años, cancelaron su visado. Como había alcanzado la mayoría de edad, tenía que sacarse uno nuevo».

Gracias a los recién adquiridos pasaportes, se han acabado todas esas molestias. Su hija mayor tiene ahora un pasaporte de Dominica y los demás hijos, de San Cristóbal, con las ventajas que un palestino normal apenas puede soñar: viajar por la mayor parte de la antigua Commonwealth británica y de la Unión Europea sin problemas. «Con un pasaporte palestino, no se puede ni siquiera entrar en los países árabes —dijo—. La injusticia está en todas partes, por todo el mundo. El 99 por ciento de los palestinos no pueden permitirse un pasaporte […]. Pero yo no me siento mal, el hecho de que tenga dinero y pueda comprarme un pasaporte significa que puedo venir aquí y ganar más dinero para ayudarlos.

Soy patrocinador de veinticinco estudiantes de Gaza».

Es el poder de Moneyland. Permite a sus ciudadanos ricos evitar las injusticias que sus conciudadanos siguen sufriendo y disfrutar de una vida más libre y sencilla. Hay millones de personas procedentes de países pobres que pueden esquivar el lento y farragoso proceso de obtención de visados, que es injusto, y, en lugar de eso, compran una entrada a la movilidad instantánea. No es sorprendente que los demás países hayan intentado quedarse una parte del lucrativo pastel. Dominica se sumó al programa de venta de pasaportes en 1992, y Antigua y Barbuda, Santa Lucía y Granada lo han hecho más recientemente. En Europa, el programa austríaco sigue siendo pequeño y exclusivo, pero tanto Malta como Chipre han lanzado programas más ambiciosos que han llevado centenares de millones de euros de Rusia, Oriente Medio y otros países a sus arcas. Hay tanta gente rica que quiere comprarse un pasaporte alternativo que sigue siendo un mercado óptimo para los que venden. Y, de hecho, ese fue el error de San Cristóbal: la codicia.

Kälin no quiso hablar de por qué dejaron de trabajar con San Cristóbal, siete años después de colaborar en el despegue del programa, pero fuentes de la isla me informaron de que los políticos pusieron los ojos en el dinero que recaudaba el SIDF y empezaron a desmantelar la protección que garantizaba la seriedad del programa.

En mayo de 2014, la Red de Control de Delitos Financieros de Estados Unidos. (FinceN por sus siglas en inglés) advirtió que los pasaportes de San Cristóbal se utilizaban para facilitar los delitos financieros y que había un número preocupante de ciudadanos iraníes que habían obtenido el pasaporte a pesar de que el Gobierno de Basseterre insistía en que no eran aptos para el programa.

«Como consecuencia de la relajación de los controles, actores ilícitos, incluidos individuos que planeaban utilizar su segunda nacionalidad para evadir sanciones, han obtenido pasaportes con relativa facilidad», declaró el FinceN. En marzo de ese año, el Tesoro estadounidense sancionó a un iraní que había obtenido la ciudadanía de San Cristóbal. Otro iraní, Alizera Moghadam, apareció en Canadá a finales de 2013 con un pasaporte de San Cristóbal, lo que llevó a Canadá a cancelar su política de viajes sin visado para los ciudadanos de ese país, algo que dañó gravemente el prestigio del programa, así como los intereses de los nativos de la isla.

Los escándalos han seguido estallando. Jho Low, un malasio perseguido por el Gobierno estadounidense por un fraude de 540

millones de dólares del fondo soberano 1MDB, tiene pasaporte de San Cristóbal. Otro dueño de un pasaporte de la isla defraudó 22,5

millones de dólares al Centro Sanitario de la Universidad de McGill, en lo que la policía canadiense califica como el caso de corrupción más grave del país (el acusado murió antes de llegar a juicio). En 2016, el Gobierno de San Cristóbal tuvo que revocar los pasaportes de un abogado estadounidense y de su esposa, quienes habían pagado por su ciudadanía con fondos robados a sus clientes. Ese mismo año, el New York Times informaba de una estafa por internet en Pakistán que había obtenido centenares de millones de dólares y cuyo responsable era un hombre con nacionalidad de San Cristóbal.

El reguero de escándalos hizo caer al Gobierno de San Cristóbal y, por eso, Harris se convirtió en primer ministro en 2015 y reveló la escasa información que tenemos acerca de la identidad de los compradores de pasaportes del país. Su gobierno volvió a lanzar el programa con nuevos socios para reemplazar a Henley y puso en práctica una normativa nueva. Pero, para ese entonces, San Cristóbal no era el único país que jugaba la partida. Henley trabaja ahora con Antigua y Malta, así como con una serie de países más.

Los pasaportes se han convertido en un producto. De hecho, comprar uno es casi aburrido hoy en día. Hay productos mucho más

interesantes en el mercado.

## 1 0 . «¡Inm u n i d a d d iplom á tica!»

Christina Estrada es una supermodelo retirada. El 21 de febrero de 2012 cumplió cincuenta años. Su marido, el multimillonario saudí Walid Juffali, la llevó a Abu Dabi con la promesa de celebrar una fiesta íntima. En realidad, tenía programado mucho más. Llevó a doscientos amigos en aviones privados desde Londres, Ginebra, Yeda y Beirut, los alojó en un complejo hotelero de lujo al borde del Distrito Vacío y los agasajó con una cena temática de las Mil y una noches y con diversas actividades, entre las que se contaban paseos en quads, excursiones a camello y tiro con arco, que se prolongaron durante tres días.

La fiesta de cumpleaños apareció reseñada en Hola, la revista (nada crítica) de celebridades británica que se publica semanalmente. Las fotografías de la publicación muestran a Estrada posando descalza y enfundada en túnicas ensoñadoras entre las dunas mientras las ondas de arena imitan las curvas de su cuerpo, visible a través de la tela translúcida. Al otro lado de la página, aparece con un halcón en la muñeca, en tejanos y botas de montar, y su larga melena está echada hacia atrás. El cuidador del halcón, un hombre local que lleva una túnica blanca y un chaleco bordado, tiene aspecto de estar preparado para intervenir si hace falta, aunque ella parece absolutamente tranquila.

Todas las invitadas

son

esbeltas

y

lucen

melenas

despampanantes y vestidos caros; los hombres son corpulentos, elegantes y están morenos. El propio Juffali aparece en solo dos

fotografías, con una corbata y una chaqueta de noche de color crema con las solapas enjoyadas, mientras su esposa corta un pastel del tamaño de una bañera.

La periodista que cubría el acontecimiento era la socialité británica Tamara Beckwith («Conozco a Christina desde hace quince años y los considero a ella y a Walid buenos amigos […], cuando me casé, celebraron un magnífico baile de máscaras en honor mío y de Giorgio en Venecia, donde poseen un magnífico palazzo del siglo XV»), así que no se trataba de una crónica de periodismo acerado, precisamente.

Aun así, su artículo ofrece una mirada fascinante y bastante dulce a la vida de casados de los megarricos. «Lo que mi marido hizo por mí fue increíble —le contó Estrada a Beckwith—. Canté y bailé durante tres noches; tenía tanta energía y me sentía tan feliz…». Al parecer, sabía que su esposo planeaba algo desde la Navidad, pero no le había revelado los detalles. «Él consideraba que se trataba de un cumpleaños importante, porque la vida nos había hecho pasar por muchos cambios y muchos capítulos distintos, y valía la pena celebrarlo».

En la entrevista, Estrada explicaba que normalmente vivía en Surrey (en la mansión valorada en cien millones de libras cuyos terrenos están al lado del Gran Parque de Windsor de la reina), pero que, durante las vacaciones escolares, se iban con su hija a Gstaad, Venecia o Yeda, así que era agradable tener a todos los amigos juntos en un único lugar. «Es como muchos hombres: no me dice cada día cuánto me quiere o lo guapa que soy —proseguía Estrada

—, pero es tremendamente generoso y a menudo me trae regalos que piensa que me gustarán. Creo que, como muchas parejas, somos compatibles. Aunque nos apoyamos mutuamente, también tenemos nuestra propia independencia».

La entrevista y las imágenes se publicaron en la revista un mes después de la fiesta, el 23 de marzo. Para ese entonces, Juffali ya se había casado con otra mujer. Su matrimonio con la modelo libanesa Loujain Adada tuvo lugar dos días después de la fiesta, y su nueva esposa tenía exactamente la mitad de años que la anterior. La

planificación de las festividades ya no resultaba tan romántica, ahora que sabíamos que había estado cortejando a otra mujer mientras tanto.

Juffali y su nueva esposa celebraron su unión en noviembre en Venecia. Para la ceremonia, Adada llevó un vestido de novia diseñado por Karl Lagerfeld que supuestamente había costado 300

000 dólares. Él llevó un sencillo traje oscuro con corbata oscura.

Cuatro damas de honor sujetaron la cola del vestido de la novia a medida que avanzaba hacia el altar, mientras los invitados sacaban fotos con sus teléfonos.

En la recepción posterior, el novio se cambió a un uniforme de estilo militar, incluidas un montón de medallas que le cubrían el pecho hasta el estómago, como si fuera un dictador de América del Sur en la cuarta década de su reinado. La novia era esbelta y elegante, y se cambió a un traje con bordados florales y de satén de inspiración rococó, con una falda de color fucsia con cristales y un corpiño bordado de perlas. Un tocado de plumas era la guinda del conjunto, y estaba espectacularmente bonita. Solo el collar estaba valorado en tres millones de dólares, según estimaciones de los medios.

Juffali podía permitirse eso y más. Su riqueza, según valoró más tarde el tribunal, era inmensa: «Al igual que el resto de los hombres de su nivel económico, viaja continuamente por todo el mundo, con frecuencia en aviones privados, y se aloja en propiedades suyas o que pertenecen a complicadas estructuras financieras, también suyas». Su familia poseía proyectos de infraestructuras enormes en Arabia Saudí y su padre se había hecho rico mediante contratos con empresas occidentales como Electrolux, Mercedes, IBM, Siemens y otras. Walid se hizo con la presidencia de la empresa familiar, E. A.

Juffali & Bros, en 1994. Además de la mansión de cien millones de libras cerca de Windsor, también poseía una antigua iglesia remozada como apartamento de lujo en Knightsbridge, una residencia campestre en Devon y propiedades en Arabia Saudí, Suiza y en otros muchos lugares. En una subasta benéfica en 2005 se

gastó casi medio millón de libras en dos fotografías: una era un desnudo de Tamara Mellon y la otra, un desnudo de Kate Moss.

En tanto que musulmán de Arabia Saudí, Juffali podía tener hasta cuatro esposas, pero Estrada no estaba dispuesta a tolerarlo. En agosto de 2013 hizo amago de solicitar el divorcio, pero se reconciliaron cuando él prometió que dejaría a la nueva chica.

Estrada jamás llegó a pedir el divorcio formalmente, lo cual fue un error.

En diciembre de 2013, Juffali voló hasta Santa Lucía, donde pasó dos días hablando con miembros del Gobierno. Cuatro meses después, Santa Lucía lo nombró embajador en la Organización Marítima Internacional (OMI), una agencia de las Naciones Unidas con sede en Londres responsable de la seguridad y protección de los transportes globales. La OMI es una organización importante, pero Santa Lucía, que tiene una población de cerca de 180 000 habitantes y que se independizó de Inglaterra en 1979, jamás se la había tomado especialmente en serio. Antes, el embajador de Santa Lucía en Londres se ocupaba de esas funciones además de sus deberes oficiales y, al parecer, no resultaba tan difícil. El visado de Juffali solo le permitía pasar 180 días al año en Londres y él no tenía ningún tipo de experiencia marítima, pero ninguno de esos aspectos se consideró un impedimento para su nuevo puesto.

En agosto de 2014, Santa Lucía informó al Foreign Office británico que Juffali era su nuevo embajador en la OMI y que, por lo tanto, quedaba incluido en la lista de diplomáticos destinados a Londres, una relación oficial de todos los diplomáticos del Reino Unido. Era lo que había estado esperando. Al mes siguiente, pronunció el talaq, que es la fórmula mediante la cual un hombre musulmán puede divorciarse de una mujer, repitiendo tres veces «yo me divorcio de ti». Un mes más tarde, informó a Estrada de lo que había hecho. Justo a tiempo, en noviembre, la modelo libanesa a la que había prometido dejar, pero quien en realidad se había mudado a Londres, donde él la había alojado en una propiedad valorada en 41 millones de libras en Walton Street, dio a luz a su primer hijo, una niña.

En diciembre, los abogados de Estrada contactaron con Juffali para iniciar lo que parecía ser una batalla legal terriblemente cara por la división de los bienes gananciales de la pareja. Él les respondió con algo del todo inesperado: era embajador, la ley británica no le afectaba, y ella recibiría lo que a él le pareciera bien darle. Había comprado un activo aún más valioso que un pasaporte o un visado:

había logrado protegerse de la ley. Había encontrado un túnel hacia la parte más segura de Moneyland hasta el momento.

«Me esfuerzo por pensar en un abuso más cobarde de la sólida institución de la inmunidad diplomática —escribió Mark Stephens, un conocido abogado británico y expresidente de la asociación de abogados de la Commonwealth, unos meses más tarde—. ¿Está dispuesta la comunidad internacional a que estafadores y timadores ricos, quizá el próximo Bernie Madoff, o criminales como el traficante el Chapo o incluso gente que financia a terroristas esquiven los sistemas legales simplemente porque han obtenido un pasaporte diplomático de un país empobrecido?».

Es muy sencillo plantear el problema así de claramente, pero mucho más difícil pensar cómo resolverlo. La inmunidad diplomática es la base del orden legal internacional. Es lo que permite a embajadores y a sus colegas confiar en que pueden desarrollar su labor de forma libre sin que los Gobiernos que los acogen los conviertan en posibles dianas. Esto no siempre es bueno, como demostró la película de 1989 Arma letal 2. En ella, un diplomático de la Sudáfrica del apartheid se reía de Danny Glover cuando este lo detenía durante una operación de contrabando. «Inmunidad diplomática»,

afirma

el

traficante

mientras

sostiene

su

documentación. En la película, Glover «revoca» unilateralmente la condición diplomática del individuo al dispararle en la cabeza, pero en la vida real habría tenido que soltarlo. Un país puede expulsar a un representante de otro país, pero no puede tocarlo de ningún otro modo, porque sus propios diplomáticos quedarían expuestos a una represalia. El principio básico del que se aprovechaba Juffali era que Santa Lucía puede nombrar a quien le plazca, pues es su derecho

soberano, e Inglaterra está obligada a respetarlo. Es una obligación mutua.

Los abogados de Estrada pidieron que Santa Lucía valorara retirar las credenciales diplomáticas a su embajador, algo que los países amigos suelen hacer si sus diplomáticos cometen delitos no políticos, como accidentes de coche o agresiones. Sin embargo, en noviembre de 2015, el primer ministro de Santa Lucía, Kenny Anthony, declinó hacerlo. «El Gobierno de Santa Lucía ha dejado claro a los abogados de la exesposa de Juffali que no desea implicarse en un asunto privado y civil», decía la declaración oficial.

También añadían que estaban satisfechos con la labor que Juffali hacía como embajador, y que iba a establecer una instalación de investigación médica en la isla. Al parecer, entre agosto y septiembre habían tenido lugar numerosísimas reuniones con médicos y enfermeros, y a principios de 2016 iba a inaugurarse un centro de investigación global sobre la diabetes. «El Gobierno de Santa Lucía asegura al público que se tomaron todas las medidas de investigación necesarias para el nombramiento del doctor Juffali, y confirma que está perfectamente preparado para llevar a cabo su labor diplomática».

Al mes siguiente, el Gobierno británico envió la misma petición, lo cual suponía un asunto un poco más serio para la isla. Una cosa es que el Gobierno de Santa Lucía ignore la solicitud de los abogados de una mujer rica, pero es algo muy distinto ignorar una misiva de Londres. Santa Lucía pertenece a la Commonwealth; la reina británica sigue siendo la jefa de Estado y su efigie aparece en las monedas que circulan por el país. Por añadidura, durante los últimos años, Santa Lucía se ha beneficiado de la ayuda económica del Reino Unido, valorada en millones de dólares. Sin embargo, tampoco eso importaba. En un discurso que pronunció en Año Nuevo frente a la nación, el primer ministro Anthony dejó claro lo que había decidido. «No ha sido fácil tomar la decisión, dada la presión a la que nos hemos visto sometidos, pero siempre debemos hacer lo que nos parece correcto, incluso a riesgo de quedarnos solos —declaró—. Y confío en que los motivos de los que han

buscado ensombrecer y cuestionar la reputación de este Gobierno y de nuestro país también saldrán a relucir».

En enero de 2016, empezó el juicio en Londres sobre si el estatus diplomático de Juffali le permitía evitar un acuerdo de divorcio con su esposa. Estrada tenía cuatro abogados en su equipo, dos de ellos miembros del Consejo de la reina, un cuerpo de abogados de élite.

Juffali había contratado a Mishcon de Reya, un bufete especializado

en divorcios, que trajo consigo a tres abogados, dos de ellos también miembros de dicho consejo. El tribunal celebró la vista durante cinco días, escuchó las argumentaciones relativas a la naturaleza de la inmunidad diplomática, así como la relación entre los cónyuges, incluidas las revelaciones de que Juffali no había asistido a una sola reunión en la OMI y de que estaba muriendo de cáncer. En la sentencia del tribunal, Juffali es H (por marido, en su inicial en inglés) y Estrada es W (por esposa, en su inicial en inglés):

«Queda claro que, desde su nombramiento, H no ha llevado a cabo ninguna labor de ningún tipo en razón de su puesto diplomático —declaró el juez Hayden en su sentencia (la negrita es suya)—. En realidad, H no ha aceptado su nombramiento, puesto que no ha cumplido con ninguna función relacionada con este. Es una construcción puramente artificial [...], mi conclusión es que encaja a la perfección con la definición clásica de "estafa"».

Estrada llamó mucho la atención durante el juicio (Daily Mail:

«¿Es la divorciada más glamurosa del mundo?») y la decisión del juez a su favor le granjeó todavía más publicidad (Sun:

«¡Sheikhdown!»). Pero la decisión del juez Hayden (que era el equivalente judicial del disparo en la cabeza de Danny Glover contra el diplomático traficante de Arma Letal 2), la cual revocaba unilateralmente el estatus diplomático de Juffali, desencadenó el pánico en el gobierno británico. El Foreign Office se personó en la apelación en tanto que «interventor», con otro abogado del Consejo de la reina y dos abogados más. La apelación no tardó en celebrarse, poco de un mes después, mientras el Gobierno imploraba a los jueces que revocaran la decisión de su colega. El problema básico era que, si un tribunal británico declaraba el estatus

diplomático de un extranjero una «estafa», un tribunal extranjero podía hacer lo mismo con uno británico. «El funcionamiento de las relaciones diplomáticas [...] podría verse gravemente afectado si la aceptación de acreditaciones diplomáticas y de representantes permanentes no se considerara concluyente», sostenían los abogados del Gobierno.

La posición de Inglaterra se basaba en que, si bien tal vez era cierto que Juffali no era realmente un diplomático en activo, y que tal vez Estrada sufriría un perjuicio injusto como resultado, el papel internacional del país exigía que la «estafa» y la injusticia se mantuvieran. Y así lo juzgó el tribunal de apelaciones: si Santa Lucía

decía que Juffali era un diplomático, entonces así era. La soberanía se había restaurado.

Pero Juffali no pudo quedarse tan tranquilo, aún no. La Dama Justicia tenía un as en la manga que daría un vuelco a lo que de otro modo habría sido una partida impecable. Había un pequeño detalle en la ley que afirmaba que un diplomático solo tenía derecho a la inmunidad total si llegaba a su puesto después de aceptar las credenciales. Si un diplomático ya residía de forma permanente en el país donde llevaba a cabo sus tareas antes de empezar a ejercer, entonces la inmunidad solo abarcaba los actos que tuvieran lugar durante el ejercicio de sus funciones diplomáticas. Era un tecnicismo legal, pero inmensamente útil. Claramente, tratar de impedir que su esposa recibiera una compensación de divorcio justa no formaba parte de las funciones de Juffali como embajador en la Organización Marítima Internacional, y también estaba claro que, aunque no había vivido en Inglaterra de forma permanente, las tres casas que había compartido con su esposa habían estado en Londres o cerca de la ciudad. En vista de esto, el tribunal decidió que el hecho de que sus hijos siguieran en Inglaterra indicaba que había vivido en ese país desde antes de 2014, por lo que no podía acogerse a la inmunidad diplomática. En consecuencia, Estrada podía reclamar parte de sus bienes, como la ley británica dice que cualquier esposa tiene derecho a hacer. Por los pelos, pero justicia al fin y al cabo.

(Por cierto, no hay rastro del centro de investigación de diabetes en Santa Lucía desde mayo del 2016. Parece que el proyecto pereció al mismo tiempo que se perdió la apelación).

Precisamente en este punto, al perder la apelación, el propio Juffali tomó la palabra. Sus abogados hicieron pública una declaración en la que lamentaba que su esposa tratara de «destrozar su reputación». Declaró que le pagaba a Estrada una pensión mensual de 70 000 libras y que también costeaba los gastos escolares de su hija y los gastos de su casa de diez habitaciones en Surrey. Asimismo, le había comprado una propiedad de doce millones de dólares en Beverly Hills y se había gastado otros tres millones en reformas para adaptarla a sus gustos.

Pero eso no era suficiente para Estrada. En sus discusiones sobre el acuerdo de divorcio, reveló qué le pedía a su exmarido. Entre otras cosas, una pensión anual de 116 000 libras para bolsos, 46 000

libras para gastos fruto de su asistencia al campeonato de Wimbledon y a las carreras de caballos de Ascot y un millón de libras para su vestuario (incluidas 83 000 libras para vestidos de cóctel).

Sus vacaciones anuales en París, que tenían lugar en octubre, le costaban 247 000 libras al año, y el precio de cuatro botes de crema hidratante ascendía a 9 400 libras. «Me llamo Christina Estrada. Fui una supermodelo internacional. He vivido así y esta es la vida a la que estoy acostumbrada», declaró ella.

Al final consiguió 75 millones de libras en efectivo y otros bienes, y resultó ser uno de los acuerdos de divorcio más jugosos y famosos de la historia de Inglaterra. Aunque Juffali murió en julio de 2016, lo cual complicó las cosas para que Estrada accediera al dinero, al final se hizo justicia.

Bueno, hasta cierto punto. Juffali quizá tropezara en el último obstáculo de su carrera por obtener el estatus final en Moneyland, pero, al hacerlo, dejó muy claro a todo el que viniera después cuál había sido el problema. Su error fue obtener las credenciales de embajador cuando ya vivía en Inglaterra. Si un multimillonario quiere mudarse ahora a Londres, Nueva York, Miami o a cualquier otra ciudad occidental de importancia, basta con que encuentre, antes de su llegada, un país pobre ansioso de recibir una sustanciosa inyección de dinero a cambio de nombrarle embajador o diplomático.

Si se preocupa de tomar esa única precaución, no tendrá ningún problema. Nadie podrá tocarle un pelo. No solo tendrá posibilidad de divorciarse como le venga en gana; podrá cometer cualquier crimen y no habrá forma de detenerlo por ello.

Este escándalo fue uno de los muchos factores que contribuyó a la caída de Kenny Anthony, el primer ministro de Santa Lucía, que perdió las elecciones frente al líder de la oposición, Allen Chastanet, en junio de 2016. Unos meses más tarde, quedé con Chastanet para tomar un té en el Coal Pit, un agradable restaurante al borde del mar en Castries, la capital de Santa Lucía, y le pregunté si su gobierno consideraría la posibilidad de repetir la operación.

«Le prometo que no —me dijo mientras los mosquitos zumbaban a nuestro alrededor—. Otorgamos pasaportes diplomáticos, pero solo a los cónsules honorarios o bien a los profesionales que van a ejercer una labor verdadera como diplomáticos. Ese tipo no asistió a ninguna reunión ni tenía nada que ver con la Organización Marítima Internacional. Quiero pensar que, cuando seleccionemos a una persona para una tarea diplomática, cualquier análisis de su trabajo demostrará que es un profesional».

Son buenas noticias, por supuesto, pero hay casi doscientos países en todo el mundo, y muchos de ellos necesitan dinero aún más que Santa Lucía. No cabe duda de que muchos estarán encantados de emitir credenciales diplomáticas a cualquiera que pague unos cuantos millones de libras. De hecho, ya lo están haciendo. En 2013 se descubrió que la esposa del oligarca de Kazajistán Mukhtar Ablyazov vivía en Italia con un pasaporte diplomático de la República Centroafricana; la exministra nigeriana de Petróleo Diezani Alison-Madueke poseía credenciales diplomáticas dominicanas cuando la arrestaron en Londres en octubre de 2015, y el multimillonario chino Xiao Jianhua tenía pasaporte diplomático de Antigua y Barbuda cuando lo secuestraron en Hong Kong en enero de 2017.

Si sabemos algo de Moneyland, es que no cesa de transformarse y crecer, y que los megarricos encuentran nuevos túneles para acceder a ese país de libertad total. La compra de inmunidad diplomática es solo el principio de un negocio que tendrá consecuencias extraordinarias en cómo se dirige y se controla el mundo. Cuando despegue de verdad, la industria de los pasaportes diplomáticos hará que el programa de venta de pasaportes normales de San Cristóbal y Nieves parezca modesto. Es una idea preocupante. Si los Gobiernos no pueden apresar a los criminales más ricos cuando cometen un crimen, entonces esa tarea quedará en manos únicamente de activistas y de periodistas. Los guardianes de Moneyland ya han pensado en eso, y han tomado sus medidas.

## 1 1 . «I n e scribible»

En 2014, después de que Vladímir Putin anexionara Crimea y socavara el control de Kiev de Ucrania oriental, Occidente empezó a sancionar a funcionarios y empresarios de ambos países. A cualquier persona sospechosa de haber minado la integridad territorial de Ucrania o de haberse aprovechado de su poder para robar los bienes del Estado se le congelaban las cuentas y propiedades en Estados Unidos, la Unión Europea, Australia, Japón y en otros países aliados de menor tamaño.

Muchos de los individuos y empresas en la lista de sancionados eran viejos conocidos. El brutal dirigente de Chechenia, Ramzan Kadyrov, por ejemplo, experimentó una ligera molestia porque expulsaron a sus caballos de pura raza de las prestigiosas competiciones occidentales y congelaron sus ganancias. Otros habían logrado ocultar sus bienes en Moneyland a través de empresas pantalla o cuentas bancarias anónimas, lo que dificultaba notablemente el proceso de rastreo del dinero. Pero para el investigador persistente siempre hay un truco disponible: los oligarcas tienen hijos. La gente de verdad sí que deja

rastro, sobre todo si son ricos, jóvenes y les gusta utilizar las redes sociales. Si se encuentra a los hijos, se encuentra el dinero.

Una noche de 2014 encontré a un par de hijos (ya crecidos), cuyas costumbres en las redes sociales me permitieron rastrear el dinero de su padre precisamente así. Las fotografías y lo que los vástagos escriben en las redes me dieron información sobre los

bienes de su padre, su localización física y las trampas financieras que utilizaban. Se trata de un ejemplo extraordinario de cómo un sinvergüenza puede aprovecharse de las estructuras que Moneyland le ofrece para salir indemne de lo que prácticamente podría llamarse Grand Theft Nation.

Durante los siguientes dos años, viajé extensamente para comprobar todos los detalles de la historia en la que estaba trabajando, para asegurarme de que todo estaba verificado. Visité la ciudad en donde tenía sus principales activos y rastreé a dos de los accionistas de la empresa con cuyas participaciones se había quedado. Encontré los documentos de empresa que confirmaban la versión de los antiguos accionistas y hablé con empleados para asegurarme de que no los había malinterpretado. Luego visité dos de las jurisdicciones en las que se encontraban las empresas pantalla que ocultaban la propiedad de ese activo robado y, gracias a una filtración afortunada, obtuve documentos de la empresa que demostraban que había ocultado sus propiedades aún más profundamente en Moneyland cuando lo sumaron a la lista de sanciones de Occidente. Acosé a su abogada, tanto en su despacho como en su casa, hasta que confirmó el origen de dichos documentos.

Es decir, el hombre al que investigaba se negaba a hablar conmigo, pero las pruebas eran totalmente claras: había robado una empresa que daba beneficios, se la había llevado a Moneyland y nadie lo había perseguido gracias a sus cómplices en los bufetes de abogados occidentales, los socios flexibles y los sistemas legales relajados de diversos paraísos fiscales.

Poco después del colapso de la Unión Soviética, se llevó a sus hijos a vivir a un país occidental, así que disfrutaron de una excelente educación en escuelas de un nivel increíble, con las que sus compatriotas ni siquiera podían soñar. Cuando los niños se hicieron mayores, el padre los utilizó de testaferros en su conglomerado de empresas y los declaró dueños nominales de las acciones aunque solo tenían dieciocho años y ninguna experiencia empresarial. El hijo mayor no parecía interesado en la empresa

familiar y, en lugar de eso, se dedicó a codearse con las celebridades y contrató a una ristra de estadounidenses famosos para que se unieran a su banda. Desgraciadamente, a pesar de lo que debió ser una gran inversión, no se hizo famoso a su vez, quizá porque le faltaba talento. A juzgar por un puñado de entrevistas que dio a algunos canales de YouTube centrados en famosos de segunda, el vástago carecía del carisma básico para destacar.

La carrera del segundo hijo quizá le agradara más al padre, puesto que llegó a ser responsable de varias compañías mediante las cuales el imperio familiar empresarial se diversificó en el sector inmobiliario comercial, el entretenimiento, las finanzas y el transporte por toda Europa y Oriente Medio. Junto con un conocido inversor europeo (quizá el lector no reconocerá su nombre, pero sí sus empresas), el segundo hijo logró expandir el imperio empresarial de la familia a gran velocidad, como muestran sus comentarios en las redes sociales acerca del ritmo de ventas y la rapidez de la construcción.

El motivo por el cual me interesaba tantísimo esta historia era que resumía el camino a Moneyland (robar, ocultar y gastar), y lo hacía en un único ejemplo más que notable. Empezaba con un oligarca que robaba una fortuna, y luego ese dinero se ocultaba mediante complicadas estructuras empresariales en distintas jurisdicciones; luego esta fortuna se gastaba en Occidente como si la hubieran obtenido legalmente, incluidos gastos en celebridades lo bastante famosas como para llamar la atención del lector medio. Era el ejemplo por antonomasia de cómo las trampas legales y las estratagemas solo están al alcance de los que tienen suficiente dinero como para pagarlas, incluida la compra de residencia en el país europeo donde crecieron los niños.

Cuando añadieron al padre al listado de sanciones de los países occidentales (que se actualizaron varias veces, durante meses y años después de la revolución), se suponía que se congelarían sus bienes, pero eso no sucedió. Sus sistemas de ocultación de la riqueza tuvieron tanto éxito que las agencias de seguridad no se dieron cuenta de que era dueño de un imperio empresarial en rápida

expansión y, por lo tanto, era como si no existiera. Fue uno de esos momentos en que un artículo publicado a tiempo habría marcado la diferencia. Ser periodista es excitante porque significa contar historias como esta, y me hizo muy feliz encontrar una publicación que aceptara mi propuesta.

Luego, apenas unos días antes de que fuera a imprenta, y que dos años

de trabajo se vieran recompensados, me llegó un correo electrónico de lo más desagradable: «El editor considera que el artículo, incluso con los cambios legales sugeridos por nuestro abogado, representa un riesgo de demanda que hace que sea imposible publicarlo actualmente». Las palabras «actualmente» no eran necesarias. El correo electrónico significaba que la historia jamás iba a publicarse.

Por supuesto, yo era libre de ofrecerla a otras publicaciones, y eso hice. Contacté con una serie de editores con los que había trabajado anteriormente y que sabía que confiaban en la calidad de mi trabajo. Por desgracia, tratar de interesar a una publicación en un artículo que otra no se ha atrevido a publicar, aconsejada por su abogado, es como intentar que se adopte un perro que ha matado a su dueño. Todo el mundo me enviaba educadas y comprensivas cartas de rechazo, hasta que me di por vencido. La historia había muerto antes de nacer y el oligarca se había salido con la suya. Él y su familia no tenían casi relación con el Reino Unido, pero el simple temor de que demandaran a las publicaciones en los tribunales británicos llevó al medio de comunicación original (que es bastante prestigioso) a impedir que el público descubriera cómo funcionan las finanzas de los paraísos fiscales y la parafernalia de Moneyland que neutralizaba los intentos de Occidente de imponer sanciones a los responsables de abandonar Ucrania a los perros. Era el tipo de ironía indignante que Joseph Heller tal vez habría denunciado en Trampa 22 si la hubiera ambientado en la economía globalizada de hoy, en lugar de en el ejército estadounidense de la Segunda Guerra Mundial. La naturaleza de Moneyland impide la propia denuncia de la naturaleza de Moneyland.

Por ese motivo he tenido que hablar de la historia en términos generales, sin mencionar nada concreto, como el género de los niños o la localización de la empresa robada. Si lo he hecho bien, será imposible para cualquier lector identificar al oligarca corrupto que componía el tema de mi artículo, incluso si se trata de un especialista en el área. Me disculpo por ello. Sé que no es muy educado decirles a los demás que tenemos un secreto y luego negarse a contarlo, pero no quiero que me demanden y me arruinen en el ínterin. Este es un aspecto del mecanismo de defensa de Moneyland que no recibe demasiada atención, en parte porque pensábamos que ya estaba resuelto: el turismo de difamación.

El Reino Unido se hizo famoso porque permitía a los extranjeros ricos sin apenas relación con el país demandar a los periodistas extranjeros por artículos que ni siquiera se habían publicado en ese país; la fama fue tal que el Parlamento cambió las leyes de difamación en 2013.

Antes de eso, multimillonarios como el ruso Boris Berezovsky (que demandó a la revista Forbes en 1997 en un tribunal británico, incluso a pesar de que en el Reino Unido solo se habían vendido 2000 ejemplares de su distribución mundial de 785

000 ejemplares) y el ciudadano saudí Maan al-Sanea habían utilizado el territorio británico para pactar casos de difamación, aunque su relación con el país era mínima. En un caso especialmente exagerado, un empresario tunecino demandó a la cadena de televisión en lengua árabe Al Arabiya y ganó: el tribunal aceptó la jurisdicción porque el canal está disponible en paquetes por satélite en Inglaterra, a pesar de que estaba claro que la audiencia británica de esa cadena era notablemente baja.

Después de la reforma de 2013, los demandantes estaban obligados a demostrar que la publicación o la difusión de la noticia les había perjudicado y a ofrecer pruebas de su conexión con Inglaterra antes de reclamar daños y perjuicios. Pero la reforma no abordó un problema significativo en la estructura de la ley por difamación: un habitante de Moneyland siempre tendrá dinero suficiente para presentar una demanda, por endeble que sea, y ese dinero siempre será mayor que el del que dispone la publicación

para defenderse. Así pues, no estamos ante publicaciones censuradas por tribunales demasiado apasionados, sino ante publicaciones que se autocensuran en un proceso legal de movimientos anticipados para tratar de evitar la demanda. No es que teman perder en los tribunales, es que se arriesgan a la bancarrota mucho antes de llegar a eso. Es imposible saber cuántas historias como la que he descrito más arriba no se han publicado por la preocupación que un medio de comunicación puede sentir ante la perspectiva de una demanda, pero sé que muchos otros periodistas han pasado por experiencias similares a la mía. De hecho, no es la única vez que lo he vivido en carne propia.

Poco después de la revolución ucraniana, una productora de televisión me pidió que trabajara en un documental sobre la corrupción que denunciaría la manera en que la élite del país se había beneficiado mientras la gente normal y corriente sufría.

Centramos el documental en una mujer llamada Nina Astaforova-Yatsenko y en su hija Nonna, que sufría de una rara variante de hemofilia. Los hemofílicos carecen de una sustancia química esencial en su sangre, y eso implica que esta no coagula de forma normal, lo que vuelve a las personas extremadamente vulnerables ante los cortes,

golpes o incluso a sangrados de la nariz, y pueden llegar a sufrir hemorragias en las articulaciones y en el cerebro, con consecuencias a largo plazo para su salud. Es una enfermedad genética muy cruel, que antaño era casi siempre fatal. Por suerte, hoy en día resulta sencilla de controlar con inyecciones de un anticoagulante, y no es un problema grave para nadie que viva en un país desarrollado con un sistema sanitario eficiente. Por desgracia, Ucrania no es así.

Cuando grabamos el documental, Nonna era una niña de siete años con una energía traviesa y muchas ganas de aparecer en cámara. Nina era el tipo de madre que cualquiera soñaría con tener, y lograba mantener viva a su hija en circunstancias terribles gracias a que conservaba su sentido del humor. A causa de la corrupción que había extraído el dinero de los hospitales ucranianos, el medicamento anticoagulante que Nonna necesitaba (y que era su derecho constitucional garantizado) simplemente no estaba disponible, lo que obligaba a Nina a buscarlo en el mercado negro y a pedirlo a sus amigos.

«Amamos Ucrania, pero Ucrania no nos quiere a nosotras», nos dijo mientras acariciaba la melena oscura de su hija Nonna.

En el documental, alternábamos las entrevistas a Nina y las imágenes de Nonna en un columpio con la historia de un juicio que había tenido lugar en Londres acerca de una cuenta bancaria de un empresario ucraniano y exministro del Gobierno llamado Mykola Zlochevsky. La idea del documental era mostrar lo complejo que era curar un país que había sido saqueado. La subtrama de Zlochevsky era comparativamente menor, y en ningún momento sugeríamos que era culpable, pero servía como contrapunto al peso emocional de ver a una madre tratar de mantener viva a su hija en condiciones durísimas. Los juicios se alargan, la justicia es lenta, los abogados ganan dinero y la gente normal continúa sufriendo.

El documental tenía el respaldo de varios medios y festivales de peso, como TED, Sundance o Vice, y estaba previsto que se estrenara en mayo de 2016, el día antes de una cumbre anticorrupción que se celebraba en el Reino Unido. Iba a proyectarse en el Frontline Club, una institución privada muy conocida entre los periodistas, un lunes por la noche. Unos días antes emitimos el tráiler para generar más interés. La verdad es que estábamos muy animados. Era un documental potente, que decía cosas importantes, y llegaba en el momento adecuado para obtener la atención e impacto máximos. Se llamaba «Dinero sangriento».

Entonces, a Vaughan Smith, el director de Frontline Club, le llegó una carta de Peters & Peters, un bufete de abogados de Londres. Se titulaba «Carta de protocolo de acción preliminar para demanda de difamación» e, incluso para lo que suelen ser las cartas que reciben los periodistas cuando los abogados de gente rica quieren evitar situaciones incómodas, era bastante dura. Los abogados admitían que no habían visto el documental, pero insistían en que, «al parecer, contiene alegaciones falsas y difamatorias acerca de nuestros clientes, incluido que son criminales y culpables de lavar

dinero a escala masiva y que han obtenido sus bienes a expensas de las vidas de los demás». Advertía a Smith y al club que, si seguían adelante con la proyección, Zlochevsky no tendría más remedio que demandarlos por daños y perjuicios.

«Conjuntamente

con

nuestro

abogado

especialista

en

difamaciones, hemos aconsejado a nuestros clientes que, si persisten en proyectar este documental, presenten una demanda de difamación en los tribunales por daños y perjuicios, así como un requerimiento para la prohibición de posteriores difusiones del documental», concluía la carta.

El documental no era lo que los abogados pensaban, y la palabra

«sangriento» en el título era una referencia a la hemofilia de Nonna y no, como suponía la carta de los letrados, una acusación de que su cliente tuviera sangre en las manos, metafóricamente hablando.

Pero la carta perturbó a Smith, y con razón. Aunque Zlochevsky no era conocido en el Reino Unido ni tenía, por tanto, reputación alguna que defender, por lo que su demanda no debería admitirse según la ley sobre la difamación revisada en 2013, el mero hecho de plantarle cara sería oneroso. El Frontline Club es una organización sin ánimo de lucro y, aunque está comprometida con la libertad de expresión como parte de su misión, no puede permitirse lanzarse a una batalla legal

con multimillonarios. El club habría ganado, en otras palabras, pero esa victoria habría sido peor que pírrica, pues, mucho antes de que llegara la reivindicación de que tenían razón, la organización se habría quedado sin dinero y se habría visto obligada a cerrar. Así que se suspendió el estreno. La carta también infundió miedo en un montón de gente, así que el documental jamás se ha proyectado. La historia que Nina y Nonna tardaron tanto en contarnos jamás se ha revelado al público. En lugar de eso, el lunes del día en que se canceló el estreno tuve que pasar por la desagradable y nerviosa experiencia de hablar frente a una sala llena de gente acerca de una película que me habían prohibido mostrarles.

Pero, si eso fue una decepción para mí, imagínense cómo debió sentirse la profesora Karen Dawisha en marzo de 2014 cuando recibió una carta de Cambridge University Press, la editorial de sus siete títulos anteriores, acerca del último manuscrito que había entregado. Había escrito una investigación fascinante y rigurosa sobre las relaciones entre Vladímir Putin y el crimen organizado. El manuscrito se remontaba a los primeros años de Putin en la administración local de San Petersburgo, y lo relacionaba con precisión forense a los clanes mafiosos que dividieron Rusia justo después de los años del poscomunismo. Era especialmente importante porque muchos de los que aparecían en el libro se encontraban, justo por ese entonces, en listas de sanciones, como el oligarca que mencionaba al principio de este capítulo.

Aun así, la editorial académica decidió no publicar el libro. «La decisión no tiene nada que ver con la calidad de su investigación o su credibilidad académica —le escribió el editor ejecutivo John Haslam (según las cartas que más tarde la autora mostró a The Economist)—. Simplemente es una cuestión de tolerancia al riesgo, a la luz de nuestros recursos limitados».

Haslam le explicó que la naturaleza de la ley antidifamación inglesa obligaba al escritor y al editor a demostrar la verdad de todo lo que decían, lo cual sería extremadamente difícil, a lo que añadió que por eso la gente más rica de todo el mundo acudía a los tribunales británicos para presentar demandas sobre su honor.

Señaló, casi con las mismas palabras que yo recibí acerca de los comentarios legales de mi artículo sobre el oligarca, que, puesto que Putin y su círculo jamás habían sido condenados por ningún crimen, era imposible afirmar que las acusaciones fueran ciertas. Es uno de los aspectos más frustrantes de la investigación y de escribir artículos

sobre las actividades que rodean a Moneyland. La razón por la cual Putin jamás ha sido condenado por ninguno de los crímenes que Dawisha describe es porque el sistema legal ruso es corrupto y está políticamente controlado, no porque Putin sea un hombre honesto. Los tribunales rusos no condenarían a Putin por ningún crimen, igual que la mafia de Chicago tampoco habría condenado jamás a Al Capone. Pero, aun así, es imposible escribir sobre esta gente hasta que ya han sido condenados y, si eso sucede, es que

han caído en desgracia política y ya no están en posición de cometer ningún crimen.

«Creemos que es más que posible que los implicados en la premisa del libro (es decir, que Putin cuenta con un círculo íntimo de oligarcas criminales a su disposición y que lleva décadas cultivando ese círculo) tengan motivos para demandarnos, y pueden permitírselo —escribía Haslam antes de revelar la conclusión legal verdaderamente desalentadora—. Incluso si nuestra editorial tuviera éxito al hacer frente a una demanda de esas características, la disrupción y el gasto serían mucho más de lo que podemos permitirnos, dada la misión académica y no de lucro de nuestra organización».

Dawisha era estadounidense, así que buscó y encontró un editor de su país en lugar de la editorial académica inglesa, y el libro La cleptocracia de Putin: ¿de quién es Rusia? fue publicado por Simon

& Schuster en septiembre de 2014 y obtuvo excelentes reseñas.

Pero vale la pena citar su respuesta a la editorial inglesa, puesto que pone de manifiesto la preocupación que despierta el hecho de que extranjeros con una fuerte posición económica puedan abusar del sistema legal británico para cortar de raíz el debate y las investigaciones acerca de los orígenes de sus fortunas. Explicaba cómo los oligarcas rusos (junto con otros extranjeros ricos y bien conectados) invertían grandes sumas en propiedades inmobiliarias británicas para así fijar la residencia y la jurisdicción de sus disputas legales en los tribunales británicos, y enviaban a sus hijos a escuelas británicas; y, sin embargo, los ciudadanos británicos no tenían acceso a la información sobre el origen del dinero. «El verdadero problema es la conclusión bastante perturbadora de que, sin importar lo que sucediera, el libro no se había podido publicar a causa de su temática —escribió—. Solo podemos esperar que las leyes antidifamación británicas se “modernicen” de veras, y que, después de resistir los embates de este tipo de iniciativas, permitan a los autores regresar a la Cambridge University Press sabiendo que de verdad publica “todo tipo

de libros” y no solamente los que no van a despertar ninguna polémica ni la ira de oligarcas rusos

corruptos, que seguirán burlándose así de las instituciones británicas».

La naturaleza de esta amenaza evita que se conozca entre el público. Naturalmente, no podemos leer nada de lo que se prohíbe publicar y, a menudo, la gente solo se da cuenta del problema cuando les ocurre a ellos. Robert Barrington, director ejecutivo de la delegación británica de Transparency International (TI-UK), es un ejemplo similar. Bajo su dirección, TI-UK se ha convertido en una organización más proactiva y con mayor difusión y ha publicado informes revolucionarios acerca de la penetración del dinero sucio en el sector inmobiliario británico, los visados británicos y mucho más.

Fue uno de esos informes lo que les granjeó la llegada de una carta legal a principios de 2015.

«Estaba sentado en mi despacho un día cuando llegó un mensajero con una carta y, ya sabes, me sentí como si me acabaran de dar un puñetazo en el estómago, como si todo el edificio fuera a caerse sobre mí. Incluso si ganábamos la demanda, no nos lo podíamos permitir — me contó. ¿Podía decirme el nombre de la persona con medios para la que trabajaban los abogados que habían enviado la carta?—. «Creo que, según los términos del acuerdo de confidencialidad que firmé, no puedo hacerlo. Así que eso quizá te dé una idea del impacto estremecedor que tuvo para un grupo como TI».

Transparency International tiene delegaciones en todo el mundo, y me contó que ni siquiera sus colegas de allende los mares están a salvo del alcance de una demanda según la ley antidifamación británica. Una delegación quería presentar un informe en Londres, porque pensaban que tendría más impacto internacional, y querían atraer la atención de los medios de comunicación. Desecharon el plan después de que un bufete de abogados que representaba a un oligarca se enterara de algún modo; decidieron trasladar el lanzamiento del informe a Ginebra. «Pero, entonces, el despacho de abogados, muy agresivo, nos informó que nos demandarían, incluso si nos limitábamos a colgar la información en nuestra página web —

dijo—. Es un verdadero problema. Esa gente son matones y utilizan

a los abogados más potentes de Londres para proferir amenazas en su nombre. Quieren proteger sus reputaciones, porque llevan muchos años tratando de darle un barniz positivo a gente que lleva mucho

tiempo cometiendo crímenes».

Estamos hablando de un problema básicamente británico. Las publicaciones norteamericanas están protegidas por las cláusulas de la libertad de expresión de la Constitución estadounidense, que impiden de entrada que este tipo de casos antidifamatorios lleguen a los tribunales. De hecho, en 2008, el estado de Nueva York aprobó una ley que retiraba la validez a los juicios por difamación extranjeros en territorio estadounidense si la jurisdicción en cuestión carece de un mecanismo de protección de la libertad de expresión equivalente a la Primera Enmienda. Esa fue la respuesta directa que recibió Khalid Bin Mahfouz, un empresario saudí que demandó o amenazó con demandar en treinta y seis ocasiones en los tribunales ingleses a los periodistas que lo acusaban de financiar terroristas, y en especial a la autora Rachel Ehrenfeld (unas veintitrés copias de su libro de 2003, Funding Evil, se vendieron en el Reino Unido, y por eso un tribunal aceptó la demanda). En ese momento, la ley actuó del lado bueno, pero no siempre proporciona la protección que uno querría frente a la autocensura anticipada que practican los que temen tener que responder a una demanda por difamación. Un editor de uno de los principales medios estadounidenses, con presencia global y un número notable de lectores en el Reino Unido, me dijo que esencialmente seguía la ley antidifamación inglesa para ahorrarse incidentes desagradables y caros.

Las publicaciones estadounidenses también son conscientes del gasto que implica un caso de difamación, aun si se desestima a las primeras de cambio. Cuando traté de publicar mi reportaje acerca del oligarca y sus vástagos despilfarradores en un medio estadounidense, sus abogados me dieron la misma respuesta que había recibido en el Reino Unido. «La cuestión es la siguiente: ¿se gastará un oligarca mucho dinero para demandar a Oliver y al medio de comunicación si él o ella se siente insultado? Nuestra experiencia nos dice que así es —escribió un abogado que asesoraba a la

publicación—. Como se deduce por el artículo, el oligarca tiene acceso a muchos recursos, y una de las maneras de tomar represalias es impediros actividades futuras en las regiones geográficas donde el oligarca tenga capacidad de influencia». El editor de la revista, que tenía ganas de publicar mi artículo, tuvo que negarse a ello muy a su pesar.

Esto no solamente es preocupante porque el lector de este libro no puede informarse sobre qué sucede de veras en el mundo, aunque desde luego eso es bastante grave. También es un problema porque los

reportajes de los medios de comunicación son una fuente sólida para las investigaciones de la policía y las fuerzas de seguridad. Los investigadores policiales de todo el mundo confían en los

periodistas

para

que

les

alerten

cuando

detectan

comportamientos sospechosos, y silenciar a los periodistas es otra manera de impedir que las agencias de seguridad obtengan la información que necesitan para llevar a cabo su labor. Eso genera, a su vez, otra desafortunada consecuencia, en un bucle lamentable: los periodistas no pueden escribir reportajes que denuncien a gente rica sospechosa de cometer actos criminales, con tendencia a poner demandas, porque no han sido condenados por ningún crimen, mientras que los policías y las agencias de seguridad no se enteran de si se ha producido efectivamente algún crimen porque los periodistas no pueden escribir sobre ello, de modo que resulta difícil condenar a esa gente por sus actividades criminales. Las agencias privadas de investigación también cuentan con los medios de comunicación para obtener información cuando alguien quiere verificar el perfil o el pasado de una persona (por ejemplo, si ha solicitado pasaporte en un lugar como Malta), así que ese sistema de censura suave también interfiere con su trabajo.

Hay toda una industria de agencias de relaciones públicas en el Reino Unido, así como bufetes de abogados y consultorías que mantienen el bucle en funcionamiento. Crean reputaciones para extranjeros ricos para así dotarlos de un campo de fuerza protector, como el que existe en los tribunales británicos. Un empleado de una empresa de ese sector aceptó reunirse conmigo en 2016 en un pub

del centro de Londres, lleno de trabajadores de la City que celebraban comidas regadas con alcohol después de pasar toda la mañana pegados a sus pantallas. Convino en revelarme los secretos de su trabajo mientras yo siguiera pagando las pintas de cerveza. El

empleado pidió que no lo identificara de ninguna manera y que no mencionara a sus clientes actuales ni pasados, lo cual era más que comprensible en cuanto empezó a describir el tipo de gente para la que había trabajado.

Me contó que había un protocolo para los extranjeros ricos que deseaban limpiar sus reputaciones en el Reino Unido. Empezaban comprando alguna propiedad, un lugar enorme e impresionante donde celebrar cenas costosas para gente importante. Por supuesto, contrataban una agencia de publicidad. Esta los ponía en contacto con obedientes miembros del Parlamento, ya fueran diputados de la Cámara de los Comunes o de los Lores, o a menudo de ambas, dispuestos a ofrecerse como padrinos de la organización benéfica de turno del multimillonario en cuestión. La fundación se presentaba en un espacio de moda en Londres, de manera ideal en una galería, y prometía hacer algo eminentemente caritativo: educar a niños, promover la alianza entre culturas, apoyar los deportes entre la gente con pocos recursos y poco acceso a instalaciones de ocio. Otra alternativa es fundar un grupo parlamentario bipartidista relacionado con su país de origen, lo cual conlleva la posibilidad de llevarse a los políticos a una capital extranjera, lejos de los ojos inquisitivos de los tabloides británicos, donde agasajarlos y compensarlos por su duro trabajo a favor del multimillonario y de su reputación.

Pero no basta con eso. El multimillonario tiene que formar una relación de algún tipo, especialmente si aún tiene negocios en su país nativo. Si es dueño de una empresa de gas, entonces la agencia de publicidad le lanzará como un defensor de la seguridad energética, un proveedor independiente de los recursos vitales que Occidente necesita. Si posee intereses agrícolas, es más fácil: la seguridad alimentaria es esencial para cualquier país, y garantizar una fuente de comida barata y de buena calidad es vital. Casi siempre se puede formular una conexión y, una vez que se

establece, el multimillonario se convertirá en el anfitrión de conferencias a las que puede invitar a famosos expolíticos. Quizá incluso un miembro menor de la familia real aceptará encabezar una fundación sin ánimo de lucro de nombre apropiado. Hay muchos miembros de cuarta categoría de la casa real británica, y una cantidad bastante elevada de ellos, por sorprendente que parezca, no tiene demasiado dinero.

Lo ideal sería que el multimillonario bautizase con su propio nombre una institución o que consiguiera relacionarse con una de forma tan estrecha que se los asociara indisolublemente en el imaginario

colectivo. El tipo de institución depende de los gustos personales del multimillonario: los clubes de fútbol son muy populares, y un lugar divertido al que invitar a los amigos influyentes. También es muy habitual hacer un donativo de gran cuantía a una universidad de prestigio; Oxford, Cambridge y los colleges de Londres son muy conscientes de que tienen menos dinero que sus rivales estadounidenses, y de manera constante olvidan las advertencias acerca del origen del dinero de un donante si el cheque es lo bastante grande. Este tipo de filantropía de lujo les abre las puertas de fiestas llenas de la gente verdaderamente influyente: miembros más importantes de la familia real, ministros en activo, etc. Es posible que el multimillonario quiera invitar a algunos de ellos a su superyate. Pues claro que sí, no hay problema, la hospitalidad es mutua y empieza a tejerse una útil red de obligaciones y favores que insertan al multimillonario en su hogar adoptivo.

«Hay dos objetivos. El primero es convertirlo en alguien demasiado famoso como para que lo ataquen. Es probable que proceda de un país con problemas, un lugar violento, quizá incluso su Gobierno lo está persiguiendo. No sería la primera vez. Pero el hecho de que sea un famoso filántropo —dijo mientras hacía el gesto de comillas con la mano al decir "filántropo", porque ya iba por su tercera pinta— lo protege, es como un escudo. No hay muchos dictadores que quieran meterse con alguien que se codea con el Gobierno británico, ¿sabes? Ese es el primer objetivo, que sean

intocables. El segundo es que sean "inescribibles", que nadie pueda escribir un artículo sobre ellos. En serio, si alguien intenta hacer un reportaje sobre alguno de mis clientes, vamos a ir a por esa persona».

¿Qué pasa cuando alguien ignora el temor a una demanda y sigue adelante con la publicación del reportaje? Pues tenemos el ejemplo del gestor de fondos y activista Bill Browder, y no es precisamente tranquilizador.

Browder es un ciudadano británico rico, nacido en Estados Unidos, que se trasladó a Rusia a mediados de los noventa, convencido de que era el mejor lugar del mundo para hacer fortuna.

Y así fue. Para cualquiera que lo conociera en Moscú a principios de los 2000, era un gestor de fondos enérgico, famoso por tres cosas: siempre tenía tiempo para los periodistas, acusaba a las empresas rusas de ser intrínsecamente corruptas y defendía al presidente Putin. La justificación de los dos primeros puntos era clara y hasta elegante: si las empresas dejaban de ser corruptas, tendrían más valor y las

acciones y valores de su fondo subirían de precio, lo que generaría más beneficios. Dedicaba tiempo a los periodistas porque quería que sus acusaciones se difundieran tanto como fuera posible.

Resultaba un poco más difícil comprender por qué defendía siempre a Putin, sobre todo después de que el presidente encarcelara a sus enemigos políticos después de acusaciones y juicios amañados. Tal vez Browder tardó un poco más que los demás en comprender que Putin no respetaba tanto la ley como decía hacerlo. («Inocente de mí, creí que Putin actuaba en defensa de los intereses de su país y que de verdad trataba de limpiar la corrupción de los estamentos públicos», decía Browder en sus memorias de 2015, tituladas Notificación roja).

Entonces, en 2005, a Browder le prohibieron la entrada en Rusia.

Eso no impidió que su fondo siguiera ganando un montón de dinero gracias a la liberalización del comercio en la compraventa de acciones de Gazprom (que previamente había estado restringida), pero era una clara señal de que había problemas en el horizonte, así que sacó su dinero de allí. Un grupo de policías corruptos se hizo

con las empresas (que ya no tenían valor) a través de las que él había comprado y vendido valores, falsificó las cuentas y se quedó los 230 millones de dólares de impuestos que él había pagado.

Browder podría haberlo ignorado, puesto que el dinero se había robado del presupuesto ruso y no de su propio bolsillo, pero no es el tipo de persona que pase por alto algo así. Le pidió a su firma de abogados que investigara el incidente, que asignaron a un auditor llamado Sergei Magnitsky.

Magnitsky reveló con precisión forense todos los detalles del fraude. Entonces, la policía lo arrestó a él, lo tuvo detenido y le negó asistencia médica hasta que murió el 16 de noviembre de 2009. Fue un grotesco ejemplo de abuso de poder policial, y Browder se ha dedicado a pedir justicia por ello durante la segunda mitad de su vida. Ha hecho campaña de forma incesante para que los culpables no puedan viajar a Occidente (y en eso ha tenido éxito: tanto en Canadá como en Estados Unidos hay «leyes Magnitsky» que se ocupan de eso), y ha mantenido el crimen en el primer plano de la conciencia del público, con toda la habilidad publicitaria que previamente había empleado al servicio de su fondo de inversión.

Entre sus esfuerzos se cuentan una serie de documentales difundidos por Internet que explican los crímenes y delitos cometidos. Los

documentales acusaban, entre otros, a Pavel Karpov, un investigador de la policía de Moscú en la época del crimen y posteriormente miembro del comité investigador del Ministerio de Interior. Según los documentales, Karpov era una figura clave en la conspiración que defraudó el dinero del presupuesto ruso y el responsable de acosar a Magnitsky hasta su muerte.

En 2012, Karpov contrató una agencia de publicidad y tomó medidas legales contra Browder en Londres a través del despacho jurídico Olswang, y reclamó daños y perjuicios. La reacción de Browder fue combativa, como era habitual en él. A través de sus abogados, le dijo a Olswang que daba la bienvenida a la

«oportunidad de cuestionar a su cliente su papel en el crimen, así como el origen de los fondos que emplea para mantener su extravagante estilo de vida (y sus elevados honorarios legales)». Así

pues, el caso llegó hasta la Corte Suprema, donde se dirimió durante dos días en julio de 2013. Ambas partes contaban con dos abogados y cada equipo tenía un consejero de la reina.

Para cualquier empresario rico, habría sido un caso oneroso, mucho más para un policía ruso normal y corriente; el tribunal investigó el origen de la financiación de Karpov y quedó satisfecho con la declaración de que un amigo había aceptado prestarle el dinero para el caso. Pero el tribunal no aceptó la demanda de Karpov y estimó que no tenía relación alguna con el Reino Unido y que, por lo tanto, el juez no tenía jurisdicción. Fue un caso clave en la batalla contra el turismo de difamación y a menudo se cita hoy en día en casos de demandas a medios de comunicación.

Pero no se sabe tanto sobre lo que sucedió después. Lejos de indicar que los tribunales británicos iban a impedir que los casos de difamación especulativa se emplearan como una medida disuasoria para que la gente que investigaba la corrupción se callara, se trata una confirmación de la preocupación que Cambridge University Press expresaba en el caso del libro de Karen Dawisha o de la actitud de Frontline Club acerca de mi documental sobre Ucrania. Karpov había fracasado en su demanda contra Browder, y lo condenaron a pagar las costas del exgestor de fondos, que ascendían a unas 850 000

libras, de las cuales solo una pequeña parte se había ingresado como provisión de fondos en una cuenta bancaria. Karpov se limitó a desaparecer y dejó las costas sin pagar. Browder tuvo que abonar el resto de las 660 000 libras.

El sistema legal británico ha intentado obtener el pago de Karpov: un juez ordenó que se lo encarcelara durante tres meses en septiembre de 2016, y se emitió una orden de arresto en mayo de 2017. Pero eso no le supone ningún problema al ruso mientras se encuentre en su país. Las instituciones rusas han defendido a los torturadores de Magnitsky contra viento y marea en lugar de perseguir a los delincuentes que este denunció. Un tribunal ruso condenó a Browder en su ausencia y, en 2013, también se dictaminó que Magnitsky era culpable de evasión fiscal, a pesar de que estaba muerto y de que, según todos los estándares normales de la

jurisprudencia, no estaba sujeto a ningún tribunal de este mundo. Es decir, no hay la menor posibilidad que Browder obtenga una sentencia justa de Rusia ni de que le devuelvan su dinero. Por el contrario, se enfrenta a un sinfín de ataques legales.

«Si no hubiera tenido una considerable fortuna personal antes de que todo esto sucediera, jamás habría podido defenderme —me dijo Browder en una sala de reuniones en sus oficinas en el centro de Londres en 2017—. Cuando se emitió la orden de que pagara las costas, desapareció y no pudimos hacer nada. Hay una orden de arresto en vigor en el Reino Unido en su contra, por desprecio al tribunal, pero no es internacional. Y tampoco es una orden de arresto muy rígida, es solo que el tribunal no quiere que la gente se tome su autoridad en broma».

Este es solo uno de los frentes legales del asalto global que Karpov y otros funcionarios rusos han librado contra Browder, que, de algún modo, y a pesar de todo, sigue siendo el hombre efervescente que era en 2003, cuando solo se quejaba de la corrupción de Gazprom.

«Si lo miramos más ampliamente, toda la fortaleza de nuestro sistema, del sistema jurídico adversativo, de la democracia, de la libertad de expresión… Tratan de aprovecharse de ella de todas las maneras posibles. En las democracias liberales, siempre que haya huecos legales, tratarán de utilizarlos», me dijo. El dinero cruza la frontera, pero las leyes no, y Moneyland protege a los suyos.

Pocos activistas y aún menos medios de comunicación son como Browder y podrían hacer frente a una pérdida de 660 000 libras, además de los costes de mantener distintos frentes legales abiertos en otras jurisdicciones. Por ello, la gran mayoría opta por ser prudente acerca de lo que publica, incluso si está segura de lo que afirma en sus reportajes. Eso significa que una carta de una firma especialista en demandas difamatorias en Londres sigue siendo una herramienta útil

para cualquiera que quiera eliminar preguntas acerca del origen de sus fondos, tenga o no una conexión con el Reino Unido. La industria que me describieron en un pub de Londres funciona muy bien, y cumple con su objetivo a la perfección.

**1 2 . M a t e riao scur a** Hay muchas estimaciones de cuánto dinero desaparece por el túnel que lleva a Moneyland cada año. El Fondo Monetario Internacional estima que entre dos y cinco céntimos de cada dólar que se gana en el mundo son ilegales, lo que podría llegar a sumar 2,6 billones de dólares anuales. Los analistas de Global Financial Integrity, por otro lado, estimaron que la suma de flujos financieros ilícitos del mundo en 2013 ascendía a 1,1 billones y que la cifra estaba creciendo con rapidez. Sin embargo, estos números son solo estimaciones, como se deduce fácilmente por la cantidad de ceros que llevan al final (1,1

billones de dólares escrito con todas sus cifras son 1 100 000 000 000

dólares), e incluso, de ese modo, no capturan la magnitud total de la situación.

El dinero de Moneyland no solo es dinero procedente del tráfico de drogas, dinero robado o de sobornos. Si lo fuera, el problema sería mucho más fácil de resolver. Todo ese dinero «negro maligno»

se mueve junto con el dinero «negro travieso», que intenta evitar el pago de impuestos o escapar de regulaciones y que se ha guardado en paraísos fiscales para evitar que se detecte. También hay dinero que ha salido de economías como la de Rusia, China o Venezuela, lo cual no es consecuencia de felonía de ningún tipo, sino que simplemente pertenece a gente que teme que el Gobierno se lo arrebate si lo guarda en su país. Y esta «fuga de capitales» añade toda una nueva dimensión a la cantidad de dinero de la que hablamos. Según una estimación, unos 2,5 billones de dólares han

huido de China en lo que va de década hasta 2017, a pesar de los controles de capital cada vez más severos instaurados por el Gobierno.

A menudo, esta fuga de capitales se oculta y resulta visible solo en lo que se conoce como «errores y omisiones» (E&O) en las cifras del Gobierno, la entrada que los estadísticos añaden a las columnas de números para que cuadren. Los analistas del Deutsche Bank hicieron este descubrimiento al estudiar las cifras de inversión británicas y percatarse de que la cifra de E&O era consistentemente positiva a lo largo del tiempo. Si esta cifra fuera en realidad un artefacto

meramente estadístico, la cifra debería haber sido negativa tantas veces como positiva. Sin embargo, el hecho de que nunca lo fuera era un indicio de que ocurría algo sospechoso.

Publicado en 2015, el informe —titulado «Materia oscura», porque nadie puede resistirse a utilizar metáforas sacadas de la astronomía cuando se enfrenta a un problema tan grande como este

— estudió el Reino Unido, Nueva Zelanda y Suecia e identificó grandes movimientos de dinero que habían evitado ser detectados oficialmente. En el caso británico, 133 000 millones de libras habían entrado en la economía desde mediados de la década de 1970 sin que nadie se diera cuenta, 96 000 millones de ellas en la última década. (El ritmo va en aumento y las entradas de capital actuales rondan los 1000 millones de libras mensuales). El dinero ruso parecía constituir aproximadamente la mitad del total, y la otra mitad llegaba desde el resto del mundo, aunque incluso esto era una suposición, puesto que, para deducirlo, los analistas se basaban en discrepancias que podían ser enmascaradas por los mucho más altos flujos legales de capital. Suecia, por su parte, tiene el problema opuesto; han salido de ella 1,5 billones de coronas suecas (alrededor de 180 000 millones de dólares) desde finales de la década de 1980, cuando el país abandonó los controles de capital y los ricos suecos trataron de reducir su exposición a los altos impuestos de su país.

(«Esto significa que las estadísticas nacionales suecas subestiman la riqueza sueca en el extranjero en un cien por cien», decía el informe).

Si es tan difícil encontrar cifras adecuadas para los flujos de dinero que entran y salen de economías avanzadas, todavía lo es más estimar los totales globales, puesto que, para hacerlo, habría que recurrir a cifras generadas por agencias de estadísticas con menos recursos, así como, de algún modo, vencer la reticencia de los paraísos fiscales, a los que no les gusta revelar los mecanismos internos de sus sistemas financieros, ni siquiera a sus propios técnicos en estadísticas. Los abogados que buscan dinero robado en Moneyland para confiscarlo y devolverlo a sus legítimos dueños son como pescadores que tratan de atrapar anguilas en un tanque de agua oscuro, sin saber cuántas anguilas nadan en él o ni siquiera si están pescando en el tanque correcto.

Ha habido algunos éxitos en la batalla global contra los más egregios ciudadanos de Moneyland. Suiza devolvió 800 millones de dólares a Nigeria, que habían robado Sani Abacha y su familia; y 600

millones de dólares a Filipinas tras el hundimiento del régimen de Marcos. Pero incluso estas buenas noticias tienen matices. En 2014, el pequeño Estado europeo de Liechtenstein siguió el ejemplo suizo y devolvió 227 millones de dólares que había robado el hijo de Abacha (casi dos décadas después de la muerte del expresidente y solo cuando los nigerianos hubieron prometido que la familia Abacha recibiría inmunidad ante cualquier juicio si retiraban toda una serie de demandas que tenían interpuestas en Europa y que estaban retrasando la repatriación del dinero). Un año más tarde, Nigeria no consiguió dar cuenta de qué había ocurrido con el dinero, lo que llevó a pensar que quizá había sido robado otra vez y almacenado de nuevo en el laberinto offshore del que se había extraído.

El caso de Estados Unidos contra los gobernantes de Guinea Ecuatorial fue casi tan tortuoso como los casos europeos contra los exgobernantes de Nigeria. El Departamento de Justicia presentó pleitos civiles contra activos que pertenecían a los Obiang, que habían acumulado —entre otras cosas— una gran colección de souvenirs pop. Esto dio lugar al juicio Estados Unidos contra un guante blanco cubierto de cristales de la gira «Bad» y otros recuerdos de Michael Jackson. Entre las propiedades que el Gobierno

buscaba confiscar se contaban también la chaqueta que llevó el rey del pop en el videoclip de «Thriller», varias estatuas a tamaño natural procedentes del rancho de Neverland, un reactor Gulfstream, una mansión en Malibú y varios supercoches, lo que tenía un valor conjunto de 70 millones de dólares. Un juez desestimó el primer caso del Departamento de Justicia, diciendo que sus abogados no habían demostrado que Teodoro Obiang había quebrantado la ley, pero les permitió volver a presentarlo (en esta ocasión, el caso se denominó Estados Unidos contra una chaqueta de «Thriller» de Michael Jackson firmada y otros recuerdos de Michael Jackson), que finalmente llevó a la familia Obiang a llegar a un acuerdo por 30

millones de dólares. Se quedaron el Gulfstream y, al parecer, sacaron de contrabando el guante fuera del país.

Fue una victoria, aunque parcial. No condenaron a Obiang, a pesar de la extraordinaria discrepancia de su salario anual de menos de 100 000 dólares y su lujoso estilo de vida, principalmente porque los abogados estadounidenses no contaron con la cooperación de los funcionarios de su país. Y, tras haber confiscado el dinero, estos últimos tuvieron que reflexionar sobre qué hacer con él, ya que no podían simplemente devolverlo al gobierno al que se lo acababan de incautar. Al final, el Departamento de Justicia decidió entregar la

mayor parte del dinero a una fundación benéfica para que lo invirtiera en beneficio del pueblo de Guinea Ecuatorial. Eso sucedió en 2014. A día de hoy, sigue sin haber actualización alguna sobre cómo va a invertir el dinero la fundación exactamente.

Parece que su plan se basaba en un sistema lanzado en Kazajistán después de que los tribunales suizos congelaran 84

millones de dólares de cuentas bancarias controladas por el presidente Nursultán Nazarabáyev. Tras una década de regateo, ambos países acordaron entregar el dinero a una fundación benéfica que lo utilizaría en favor de los ciudadanos corrientes de Kazajistán.

La fundación financió vacunas, planes de educación, servicios sociales, becas y más cosas en lo que resultó un programa notablemente exitoso pero, quizá, muy difícil replicar. Parte del motivo es que Kazajistán no tiene un gobierno muy dictatorial ni es

muy corrupto para lo habitual en la antigua Unión Soviética, de modo que es posible pagar dinero a individuos y organizaciones que no están controladas por el Gobierno. La otra parte del motivo es que 84 millones de dólares (más otros 12 millones de dólares de intereses acumulados) no es tanto dinero, y puede gastarse sin demasiados problemas en causas nobles en un país tan grande. Los casos de recuperación de activos relativos a Uzbekistán y Nigeria han generado mucho más dinero, y ambos países son mucho más corruptos, de modo que hay muchas más dificultades para encontrar receptores adecuados para las cantidades recuperadas.

Howard Sharp es un abogado británico que había trabajado previamente como procurador general en Jersey y que ha comprendido al final la necesidad de combatir la corrupción y lo hace de forma sorprendentemente eficiente. Llevó a juicio con éxito un caso de corrupción de máximo nivel en Kenia en febrero de 2016, en el que funcionarios corruptos habían utilizado una empresa de Jersey —Windward Trading Limited— para guardar las cantidades que extorsionaban a empresas locales. Después de asegurar la confiscación de los activos, Sharp intentó extraditar a los sospechosos, entre los que se incluía el exministro de Energía de Kenia Chrysanthus Okemo. Y fue entonces cuando empezó a encontrar problemas, incluido que políticos populistas lo acusaran, esencialmente, de tratar de reimponer el dominio británico sobre la antigua colonia.

«Algunas de las veces que he estado en el juzgado en Kenia, en la corte del magistrado de los procedimientos de extradición, alguien

contrataba a bandas de jóvenes para que se presentaran en los juzgados y me amenazaran con agredirme. Me gritaban que era un colonialista blanco y todo eso», me contó. Al parecer, los funcionarios de Kenia pensaban que el dinero estaba justo donde tenía que estar: en Occidente. No tenían la menor intención de perder el control sobre él integrándolo en el presupuesto de Kenia, donde se lo podría quedar algún otro, y no querían que Sharp tuviera éxito en su caso de recuperación de activos. Dijo que había visto conductas obstruccionistas similares en funcionarios nigerianos

y brasileños. «Es una pauta que te encuentras de forma continua en estos casos de corrupción. Normalmente, el país de la víctima no quiere recuperar el dinero e intentará cualquier cosa para impedir que encauses con éxito a los responsables, y, en general, te harán la vida muy difícil siempre que puedan».

Está claro que es complicado encontrar el dinero que se ha trasladado a Moneyland, es difícil confiscarlo y es extremadamente trabajoso devolvérselo a sus propietarios originales. Quizá por eso países como Suiza, el Reino Unido y Estados Unidos tienen tan mal historial en esa tarea, a pesar de los ejemplos que he puesto antes (y otros países son todavía peores en este aspecto). Las cifras del Banco Mundial sugieren que los países más ricos devolvieron solo 423,5 millones de dólares en los seis años anteriores a 2012. Incluso si la estimación correcta de dinero robado y almacenado en Moneyland es la más baja —es decir, 20 000 millones de dólares al año—, eso quiere decir que se recuperó y devolvió a sus dueños originales menos de medio centavo de cada dólar robado. Si la cantidad de dinero robado es tan elevada como estimaba Global Financial Integrity, entonces la tasa de recuperación y devolución sería de menos de un centavo por cada 1000 dólares robados.

Karen Greenaway es agente especial supervisora en la Unidad de Corrupción Internacional del FBI. En 2016 me describió uno de los primeros casos en los que había trabajado: un funcionario extranjero estaba robando dinero del Tesoro de su país de la forma más tosca imaginable. «Era absolutamente imposible conseguir las pruebas desde el país en el que se encontraba el tipo que estaba escribiéndose cheques destinados a sí mismo. Y, de hecho, el tipo hizo que las pruebas volaran por los aires. Literalmente —dijo—. Se trataba de un crimen con un rastro de papel. Y cuando se destruyó el papel, para mí se acabó la partida». Se echó a reír.

Y como con casi todos los aspectos más preocupantes de Moneyland, esta casi imposibilidad de recuperar activos una vez se han evaporado

en paraísos fiscales se produce por la regla básica de que el dinero puede viajar adonde quiera, mientras que la ley se detiene en las fronteras de cada país.

«Es una consecuencia de todo este sistema financiero, que te permite mover dinero pulsando un botón —dijo Greenaway—. El principio del crimen es el soborno pagado, o quizá el fraude cometido en el país por el funcionario del Gobierno a través de la adquisición de algo, o como sea. Así que, desde el principio, parte del reto de estos casos es que tenemos que acceder de algún modo a las pruebas, y eso lo conseguimos a través de un socio que coopere para dárnoslas o gracias a otras metodologías».

La solución pasa por una mayor cooperación internacional, para intentar que la información sobre transferencias de dinero sospechosas fluya a las agencias que defienden la ley tan rápidamente como se mueve el dinero. Y esta es la razón por la que, poco después de que la revolución ucraniana derrocara a Viktor Yanukóvich, los políticos de docenas de países occidentales se reunieron en Londres para pensar conjuntamente como podían ser más efectivos a la hora de encontrar el dinero que los miembros del círculo interno del antiguo gobierno habían robado y cómo devolverlo lo antes posible, por el bien de los ucranianos de a pie.

Docenas de países enviaron delegados a la cumbre, desde Estados Unidos y el Reino Unido hasta los más minúsculos paraísos fiscales: Bermuda, Mónaco o la isla de Man. Es una señal de la seriedad de la cumbre que, aunque se celebraba en el Reino Unido, Estados Unidos organizó como coanfitrión. Las dos grandes potencias financieras del mundo se estaban uniendo para convencer al resto del mundo de que había que limpiar el sistema.

«Sabemos que, en todo el mundo, el flujo de beneficios procedentes de las actividades criminales, incluida la corrupción, se ha estimado en hasta 1,6 billones de dólares al año —dijo el fiscal general de Estados Unidos, Eric Holder, lo que supuso una nueva entrada a la lista de estimaciones sobre el volumen de dinero negro que se movía en el mundo—. La corrupción lleva a menudo a la delincuencia, lo que allana el camino para el blanqueo de capitales, el crimen transnacional organizado y, en algunos casos, incluso el terrorismo. No es ninguna exageración decir que socava la promesa fundamental de la democracia y del autogobierno legítimo. Retira

recursos valiosos a aquellos que los necesitan. Pone en peligro el desarrollo, la seguridad y la estabilidad, así como la fe en los

mercados financieros. Y debilita profundamente la base de una sociedad moderna deseable: el imperio de la ley».

La cumbre duró dos días, durante los cuales los asistentes intercambiaron tarjetas de visita y, en general, se mostraron todos de acuerdo en que las cosas serían distintas esta vez, que el proceso de recuperación de activos había tardado demasiado en el pasado.

La última tarde, recibieron un bienvenido nuevo impulso por parte del entonces fiscal general del Reino Unido, Dominic Grieve (consejero de la reina), quien hizo un dramático anuncio: el Reino Unido ya se había unido a la lucha. Se había marcado una transferencia como sospechosa y las autoridades británicas habían congelado las cuentas implicadas e iniciado una investigación por blanqueo de capitales.

«Esta semana, la Fiscalía de Delitos Económicos Graves del Reino Unido (SFO, por sus siglas en inglés) anunció que está investigando las acusaciones de corrupción al régimen de Yanukóvich y que ha obtenido una orden judicial para restringir activos valorados en aproximadamente 23 millones de dólares —dijo Grieve a los delegados reunidos ante él—. No habrá ningún elemento de disuasión efectivo para la corrupción mientras los niveles de detección de flujos financieros ilícitos y de recuperación de activos apropiados indebidamente sigan siendo bajos».

Si esos 23 millones de dólares congelados estaban de verdad relacionados con la corrupción en Ucrania, serían, aun así, solo una pequeña fracción de lo que Yanukóvich y sus asociados habían sido acusados de desfalcar. Las nuevas autoridades estimaron las pérdidas del país por esos motivos a lo largo de los anteriores tres años en 100 000 millones de dólares (de nuevo, eso son un montón de ceros). Pero lo que se pretendía con este caso era enviar un mensaje, reafirmar la determinación de Occidente de que Ucrania recuperara lo que le había sido robado y de que sus saqueadores fueran castigados. Este número tan agradablemente específico, 23

millones de dólares, dominó los titulares de la cumbre, donde se

esgrimió como prueba concreta de que los gobernantes de Occidente estaban por fin ayudando al resto del mundo a luchar contra la corrupción.

«El mensaje está claro —dijo la ministra de Interior Theresa May

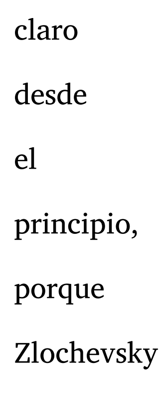
—. Estamos haciendo más complicado que nunca para los regímenes o individuos corruptos del mundo el mover, esconder y disfrutar de los

frutos de sus delitos».

El Gobierno del Reino Unido proclamó a bombo y platillo la congelación de esos 23 millones de dólares por dos motivos. En primer lugar, se suponía que sería el primer plazo de los muchos miles de millones que se devolverían y contribuirían a reconstruir Ucrania. Si esa suma podía confiscarse y devolverse, quizá también pasaría lo mismo con los cientos de millones guardados en Londres, Letonia, Luxemburgo, Liechtenstein y demás lugares. En segundo lugar, el enjuiciamiento y la condena de un importante miembro del círculo interno del régimen enviaría un mensaje claro a los cleptócratas de todo el mundo: su dinero ya no está seguro en Londres. Al final, sin embargo, resultó que el mensaje que se mandó fue justo el contrario.

Los 23 millones de dólares se conservaban en cuentas bancarias de BNP Paribas que pertenecían a dos empresas, que a su vez estaban controladas por un político ucraniano llamado Mykola Zlochevsky. Se trata de un hombre grande con la cabeza rapada que lleva trajes anchos y cuadrados, a quien no le gusta abrocharse el último botón de la camisa y que ha sido un habitual de la vida pública ucraniana durante dos décadas. En 2013, según el semanario de información ucraniano Focus, que casi con toda seguridad subestimó su riqueza, era el octogésimosexto hombre más rico de Ucrania, con 146 millones de dólares.

En 2010, después de que Yanukóvich ganara las elecciones presidenciales, Zlochevsky se convirtió en el ministro de Recursos Naturales. Esa posición le confirió la supervisión de todas las empresas energéticas que operaban en Ucrania, entre ellas la principal compañía gasística independiente del país, Burisma. El potencial para un conflicto de intereses debió de haber quedado



claro

desde

el

principio,

porque

Zlochevsky

controlaba

personalmente Burisma. Pero no se produjo ningún escándalo público por ello, pues casi nadie en Ucrania lo sabía. Zlochevsky gestionaba la empresa a través de Chipre, un refugio muy popular para activos controlados por altos funcionarios de la administración de Yanukóvich.

Este era el caso que se habría presentado en el documental que fue archivado después de que Peters & Peters amenazara al Frontline Club con una demanda por difamación. En esa carta, los abogados de Zlochevsky insistieron en que él nunca se había beneficiado personalmente de las decisiones que había tomado mientras había estado en el cargo. «El señor Zlochevsky ha seguido tanto la letra como el espíritu de la ley en su labor como funcionario público y se ha comportado en todo momento de acuerdo con los más elevados estándares éticos y morales en sus negocios privados y en sus actividades como funcionaria público —decía la carta—.

Nuestros clientes han sido víctimas de un enconado y cínico programa de campañas de difamación y desinformación». Y

continuaba con la siguiente afirmación: «La fortuna del señor Zlochevsky no es resultado de conductas criminales. Amasó su patrimonio antes de ocupar el cargo de ministro».

Es cierto que Zlochevsky ya era un hombre rico antes de 2010, pero, claro, su vida pública no empezó en 2010. La página web de Burisma deja claro que los periodos en que a la empresa le ha ido mejor coinciden una y otra vez con los puntos culminantes de la carrera política de su dueño. Durante un gobierno de Yanukóvich anterior, entre 2003 y 2005, Zlochevsky presidió el Comité Estatal de Recursos Naturales, y las empresas bajo su control consiguieron licencias para hacer prospecciones en busca de petróleo. Luego, cuando Yanukóvich cayó en desgracia, el nuevo gobierno intentó arrebatar a las compañías de Zlochevsky esos derechos de explotación petrolífera y él se vio obligado a demandar al Gobierno para conservarlos. Yanukóvich ganó la presidencia de nuevo en 2010, Zlochevsky se convirtió en ministro y volvieron los buenos tiempos: Burisma consiguió nueve licencias de explotación y su

producción anual se multiplicó por siete. Tras la revolución, Zlochevsky abandonó el Gobierno.

Según un dictamen del juzgado en enero de 2015, los 23

millones de dólares de la cuenta que se había congelado en Londres

eran los beneficios de la venta de un depósito de petróleo, cuyo propietario era Zlochevsky, a través de una empresa fantasma en las Islas Vírgenes Británicas. El dinero llegó a Londres a través de Letonia, un país de Europa Oriental con mínima regulación, cuyos bancos son célebres por acoger el dinero de la antigua Unión Soviética.

El 14 de abril de 2014, las cuentas de Zlochevsky se congelaron en una vista especial del juzgado solicitada por la Fiscalía de Delitos Económicos Graves (SFO, por sus siglas en inglés). Como se describe en la posterior disposición de la corte, la SFO argumentó que «había fundamentos razonables para creer que el acusado había cometido actividades criminales en Ucrania y para creer que los fondos en la cuenta del BNP eran el resultado de dichas actividades criminales». El investigador de la SFO, Richard Gould, afirmó en la vista de abril de 2014 que la posición dual de Zlochevsky en Ucrania como político y empresario daba lugar a «una clara inferencia de una deliberada y deshonesta explotación de un conflicto de interés directo por parte de un hombre que ocupa un cargo público tan importante que su conducta comporta un abuso de la confianza que la población ha depositado en él».

La SFO afirmó, además, que «la compleja estructura de empresas holding en paraísos fiscales se estableció cuando todavía ocupaba el cargo de ministro para ocultar su propiedad y dominio efectivo de Burisma», algo que los investigadores consideraban inherentemente sospechoso.

Hacia el 20 de mayo de 2014, Gould había obtenido 6170

documentos electrónicos de BNP Paribas relacionados con el dinero de Zlochevsky y había reunido a un equipo especial para estudiarlos.

Ahora necesitaba que se le enviaran pruebas desde Ucrania, así que escribió al director del departamento internacional de la oficina del fiscal general de ese país, Vitaly Kasko, que estaba en Kiev.

Kasko, un hombre esbelto con un mentón afilado y una sedosa melena negra, había recibido una invitación a unirse a la oficina del fiscal después de la revolución, y lo habían nombrado responsable de las negociaciones con todos los países occidentales que habían prometido ayudar en la cumbre de Londres. Tenía la esperanza de que sus colegas comprendieran la importancia de recuperar esos 23

millones de dólares y que, por lo tanto, hicieran cuanto estuviera en su mano para cooperar con la SFO. En 2016, me dijo que había

traducido la petición británica, se la había hecho llegar a su jefe y había esperado los resultados. «Empezó la investigación, pero no importó cuánto apretáramos a los investigadores, al final no fue efectiva», dijo Kasko. Incluso cuando los abogados de Zlochevsky anunciaron que se opondrían a la congelación de los 23 millones de dólares en un tribunal de Londres, los fiscales ucranianos siguieron sin enviar a la SFO las pruebas que necesitaba para mantener la congelación de los fondos. «Primero me escribieron los británicos, y luego los estadounidenses, con preguntas acerca de qué estaba ocurriendo con la investigación», recordó Kasko.

Muchos cínicos dudaban que la cumbre de Londres fuera a dar paso a una nueva época de cooperación internacional, pero la mayoría había imaginado que los que ralentizarían las cosas serían los paraísos fiscales como las Islas Vírgenes Británicas, no el país que se beneficiaría si el caso avanzaba. Era muy extraño que fuera Ucrania la que estaba entorpeciendo el caso y que fueran los diplomáticos estadounidenses y británicos los que rogaban a Ucrania que investigase, pero Ucrania se había vuelto así de disfuncional. Al final, seis meses después de que Gould le escribiera, Kasko fue a ver a su jefe a la oficina del fiscal para exigirle que actuara.

«Le dije que quería que esto se investigara como era debido, que se informara a los británicos y que se les diera lo que querían —

recordó Kasko—. Él me dijo: “Si quieres, sigue con ello”». Eso fue suficiente para Kasko, que formó un equipo y obligó a los investigadores a trabajar noches y fines de semana hasta que reunieron un dosier de pruebas que Kasko creyó que demostraban la acusación de la SFO de que «los activos del acusado eran producto

de sus actividades criminales mientras ocupaba un cargo público».

Se lo enviaron a la SFO y, en diciembre de 2014, se anunció oficialmente que Zlochevsky era sospechoso de haber cometido un delito en Ucrania.

De no haber sido por Kasko, la SFO no habría recibido ningún documento útil de Ucrania. «Les pregunté a los británicos: “¿Qué más necesitáis que hagamos?” —recordó Kasko—. «Y ellos me dijeron: “Nada, esto es más que suficiente para defender la orden de congelación de cuentas ante el juez”».

Su confianza se demostraría errónea. En enero de 2015, el juez Nicholas Blake, del Tribunal Penal Central de Inglaterra y Gales,

conocido como Old Bailey, rechazó los argumentos de la SFO. «El caso sigue basándose en sospechas y conjeturas», escribió el juez en su decisión. Para confiscar activos, los fiscales tienen que demostrar que el dinero congelado está relacionado con un crimen concreto. Y la SFO no lo había logrado. Aquello supuso un revés humillante para los cuerpos de seguridad británicos y para Gould, el investigador principal, que luego se marchó a otra agencia. (Gould me dijo en julio de 2015 que estaba «personalmente decepcionado», pero no quiso hacer ningún comentario más). El juez descongeló los 23 millones de dólares y se los devolvió a Zlochevsky.

El Gobierno británico había anunciado a bombo y platillo la decisión original de congelar los fondos, pero no publicitó este revés.

Es fácil comprender el porqué. Era un revés embarazoso en un caso que se suponía que iba a inaugurar una nueva era. Cuando contacté con la SFO en mayo de 2015, una portavoz me dijo lo siguiente:

«Estamos decepcionados, porque las autoridades ucranianas no nos enviaron las pruebas necesarias para mantener en vigor esta medida cautelar». Sin embargo, no quiso añadir nada más, porque, según dijo, la investigación seguía en curso. Me puse en contacto con Dominic Grieve, que había hecho el teatral anuncio de la congelación de los fondos. Grieve todavía es miembro del Parlamento, pero ya no está en el Gobierno, y me contó que no recordaba nada sobre el tema.

Los abogados de Zlochevsky, de Peters & Peters, me dijeron que el juez había «declarado inequívocamente que no había ningún motivo razonable para alegar que nuestro cliente se hubiera beneficiado de ningún tipo de conducta criminal». Desde entonces, los abogados de Burisma han aludido en repetidas ocasiones a la decisión del juez como prueba de la inocencia de su cliente, lo que cuestiona la decisión del Gobierno del Reino Unido de utilizar este caso en particular como ejemplo de su determinación para recuperar activos y devolvérselos a Ucrania, puesto que no había sido capaz de demostrar que había razones suficientes para mantener congelados los 23 millones de dólares.

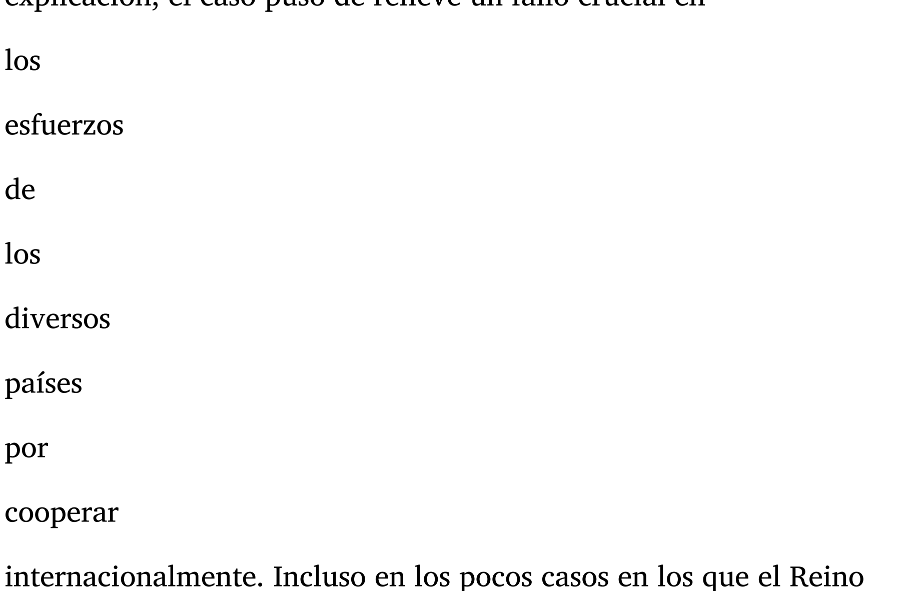
Cuando Kasko leyó el fallo del juez, se planteó también diversas preguntas, pero de una índole distinta. En la vista, los abogados del magnate no solo habían atacado el caso contra su cliente, sino que también habían aportado pruebas de su inocencia; pruebas que procedían de los lugares más insospechados. El fallo del juez Blake, de 21 páginas, se refería en media docena de ocasiones a una carta, fechada el 2 de diciembre de 2014, firmada por un miembro de la

oficina del fiscal de Ucrania, que afirmaba simplemente que Zlochevsky no era sospechoso de haber cometido ningún tipo de crimen.

A Kasko, esto le pareció extraño. Todos aquellos que ocupaban algún cargo de importancia en la oficina del fiscal forzosamente habían tenido que saber que él estaba dirigiendo una frenética investigación sobre las actividades de Zlochevsky en ese preciso momento, así que ¿cómo pudo alguien firmar una carta diciendo que no había en marcha ningún tipo de investigación? La carta parecía haber sido crucial para la decisión que había tomado el juez, en cuyo escrito afirmaba que a Zlochevsky «nunca lo habían nombrado sospechoso de cohecho ni de ningún otro delito, y mucho menos de uno relacionado con el ejercicio de influencia, indebida, en la concesión de licencias de exploración y explotación».

Tal y como lo veía Kasko, sus colegas no le habían ayudado cuando les había suplicado que investigaran a Zlochevsky. Pero cuando se les había solicitado que escribieran una carta para ayudar

al magnate, lo habían hecho de buena gana. Según Kasko, solo había tres posibles razones por las que un fiscal ucraniano sénior podría haber escrito una carta para ayudar a Zlochevsky en lugar de a Kasko. O bien era incompetente o bien era corrupto o bien ambas cosas. Peters & Peters no respondió a las preguntas concretas que les planteé sobre la carta («las alegaciones que implican sus preguntas [...] son falsas y carecen de base por completo»), pero, sea cual fuere la explicación, el caso puso de relieve un fallo crucial en



los esfuerzos de los diversos países por cooperar internacionalmente. Incluso en los pocos casos en los que el Reino

Unido congela los activos de un funcionario extranjero, depende de las pruebas que reciba de sus colegas extranjeros, que habitualmente tienen menos recursos, menos preparación y una tradición de corrupción institucionalizada que, en ocasiones, se remonta a décadas. Eso quiere decir que cualquier mala conducta o incompetencia por parte de los fiscales ucranianos puede desmantelar un caso en el Reino Unido de forma tan contundente como si esas mismas acciones las hubiera cometido la propia SFO.

Tras el escándalo, Ucrania contrató a David Sakvarelidze, de etnia georgiana, como primer fiscal general adjunto, y le asignó la misión de limpiar de corrupción las fuerzas de la ley. Sin embargo, el progreso fue lento. De hecho, fue tan lento que el embajador estadounidense en Ucrania, Geoffrey Pyatt, decidió acelerar el ritmo de una manera decididamente poco diplomática. En septiembre de 2015, hablando en Odesa, una ciudad del sur de Ucrania, Pyatt afirmó que a los fiscales «se les pidió desde el Reino Unido que enviaran documentos que apoyaran la confiscación» de los 23

millones de dólares, pero, «en cambio, enviaron cartas a los abogados de Zlochevsky, en las que afirmaban que no había ningún caso abierto contra él». «Los responsables de sabotear el caso mediante la autorización de esas cartas deberían (como mínimo) ser despedidos de manera fulminante».

Esta acusación formó parte de un largo discurso de condena, en el que arremetió contra lo poco que Ucrania había hecho por reformar las agencias que debían velar por el cumplimiento de la ley.

Las finanzas nacionales de Ucrania dependían casi por completo del Fondo Monetario Internacional, donde la voz dominante es la de Estados Unidos. En consecuencia, Pyatt no era un embajador más, sino el representante local de la institución que pagaba las cuentas del Gobierno. Estaba dando un aviso a Ucrania: debía reformar la oficina del fiscal, porque Estados Unidos estaba perdiendo la paciencia. Pero no funcionó. Fiscales rivales abrieron investigaciones criminales contra dos de los investigadores de Kasko y sus aliados en otras instituciones. «Por desgracia, la mafia de protección que sacamos a la luz […] resultó solo la punta del iceberg», escribió Sakvarelidze en Facebook en octubre de 2015.

Para entonces habían pasado casi dos años desde la revolución y muchos ucranianos estaban desilusionados. La credibilidad de Estados Unidos se vio también perjudicada cuando se supo que el hijo de Joe Biden, Hunter, había formado parte del consejo de administración de

Burisma, la empresa de Zlochevsky. La Casa Blanca insistió en que ese cargo era una cuestión privada de Hunter Biden y que no tenía relación con el cargo de su padre, pero no es así como lo interpretaban todas las personas con quienes hablé en Ucrania. Hunter Biden era un abogado corporativo sin ninguna trayectoria especialmente destacada ni experiencia previa en Ucrania. ¿Por qué iba a contratarlo un magnate ucraniano y meterlo en su consejo de administración?

Hunter Biden no contestó a las preguntas que le mandé, pero declaró al Wall Street Journal en diciembre de 2015 que se había incorporado a Burisma «para reforzar la gobernanza corporativa y la transparencia en una empresa que trabajaba para avanzar en el campo de la energía segura». Esa explicación no tranquilizó a nadie.

El Washington Post se mostró especialmente crítico: «El nombramiento del hijo del vicepresidente en el consejo de administración de una petrolera ucraniana parece, en el mejor de los casos, nepotismo y, en el peor, algo perverso —escribió poco después del nombramiento de Hunter Biden—. Uno no puede evitar preguntarse cómo debe de ser el sueldo para que compense poner

el peligro el poder blando de Estados Unidos de esta forma.

Imaginamos que será bastante elevado».

En septiembre de 2016, un tribunal de Kiev canceló la orden de detención contra Zlochevsky, argumentando que los fiscales no habían hecho ningún avance en su investigación. Ese mismo mes, los medios letones informaron de que Ucrania no había colaborado con una investigación policial sobre el blanqueo de dinero, así que 50 millones de dólares congelados habían pasado al presupuesto del Estado letón en lugar de ser devueltos a Ucrania.

Zlochevsky no fue el único funcionario ucraniano que vio como algunos de sus activos en el extranjero se congelaban. Como parte de la ayuda occidental al nuevo Gobierno ucraniano, los países europeos bloquearon los activos y propiedades de Yanukóvich y de una docena de otros altos cargos. La congelación de activos tenía como objetivo dar a los fiscales ucranianos tiempo para investigar y procesar, y de ese modo, impedir que los individuos implicados enterraran sus activos en sus paraísos fiscales favoritos. Los totales en cuestión —alrededor de 300 millones de dólares en dinero y propiedades— podían comprar muchas medicinas y construir muchas carreteras.

Al presentar pruebas a un comité parlamentario en 2017, la SFO

británica dijo que los obstáculos que habían puesto en su camino las jurisdicciones de los paraísos fiscales eran un motivo clave del fracaso de los casos contra los ricos ciudadanos de Moneyland. «Los acusados más destacados son muy sofisticados y operan a nivel internacional. Es probable que sean perfectamente conscientes de aquellas jurisdicciones que tienen un ambiente que les resulta favorable y en las cuales es muy difícil (y en algunos casos, imposible) rastrear o recuperar activos —dijo la SFO—. Estos acusados suelen ser también hábiles en el uso de productos financieros y de otros instrumentos que emplean para disfrazar el beneficio económico que obtienen de sus delitos».

Hace tiempo que el espíritu de cooperación de la cumbre de Londres se ha disipado, y alto cargo tras alto cargo ha ido cayendo de la lista de sanciones impuesta por la Unión Europea. Los fiscales ucranianos —lastrados por su incompetencia, por su corrupción o por ambas cosas— no han podido hacer avanzar sus casos criminales contra las principales figuras del antiguo régimen, mientras que los abogados británicos y franceses de estos altos cargos han combatido duro para que se liberasen sus activos, con notable éxito. A medida que se borra a cada ciudadano de Moneyland de la lista de sanciones, este recupera el control de sus activos y el pueblo ucraniano pierde la oportunidad de tan siquiera presentar sus argumentos para volver a tener el control del dinero.

De hecho, puede que estos altos cargos acaben enriqueciéndose todavía más, a juzgar por las promesas de sus abogados de exigir daños y perjuicios por las molestias que han sufrido. «La imposición de estas sanciones ha causado a nuestro cliente una gran angustia, ha dañado su reputación y ha tenido un efecto devastador en sus negocios. Nuestro cliente acoge con alegría la decisión de hoy y tiene intención de interponer una demanda agresiva por los daños y perjuicios que le han causado estas sanciones», afirmó el bufete Gherson después de que se borrara a su cliente, el empresario ucraniano Yuri Ivanyushchenko, de la lista de sanciones a principios de 2017.

Desde luego, eran malos tiempos para ser un revolucionario ucraniano, pero, para entonces, ya hacía bastante que Kasko se había marchado. Dimitió en febrero de 2016, y acusó a la oficina del fiscal de ser un «hervidero de corrupción». Sakvarelidze fue despedido un mes después y acusado de una «violación grave de las reglas éticas de la Fiscalía». Todo el equipo reformista llegó y se fue sin haber conseguido encarcelar a nadie ni recuperar la fortuna extranjera de un

solo oligarca. Kasko me dijo que había dimitido porque no veía ningún sentido a esperar impotente mientras sus superiores le ponían trabas. «No quería quedarme allí, como la reina de Inglaterra, y limitarme a mirar —dijo—. El principal problema de la Fiscalía es la corrupción. Sakvarelidze y yo entramos para luchar contra ella y nos echaron».

Esta no era la primera vez que las principales potencias del mundo se habían reunido para ayudar al régimen posrevolucionario

de un estado saqueado por sus gobernantes, solo para descubrir que esa tarea era mucho más difícil de lo que habían previsto.

Después de que empezaran las revueltas árabes en 2010, se convocó un foro sobre recuperación de activos para que los nuevos gobiernos compartieran experiencias. Se reunió en 2012 y, luego, otra vez en 2013, 2014 y 2015. En ese punto, parece que los asistentes llegaron a la misma conclusión que quienes intentaban ayudar a Ucrania, y el foro, discretamente, dejó de reunirse. Sus esfuerzos habían empezado bien, en 2012, cuando el Gobierno británico había ayudado a un equipo libio a recuperar la propiedad de una casa de 10 millones de libras que pertenecía al hijo de Muamar el Gadafi. «Puede que la recuperación de esa mansión por parte de Libia sea solo un paso en la lucha del país contra la impunidad, pero todos los viajes empiezan con un primer paso», escribió Mark Vlasic, un profesor de la Universidad de Georgetown que previamente había dirigido la secretaría de la iniciativa StAR del Banco Mundial. De hecho, este primer paso resultó también el final del viaje; jamás se materializaron otras devoluciones.

La recuperación de activos es muy complicada. Moneyland no cede sus riquezas fácilmente, el dinero se amontona más rápido de lo que puede contarse y se mueve sin cesar por todo el mundo, cruzando fronteras; uno, dos, tres, un millón de pasos por delante de la gente que se supone que tiene que supervirsarlo. La justicia sigue chocando con las fronteras nacionales y, cuando eso pasa, los ladrones no son los únicos que escapan impunes.

## 13. «La muerte nuclear llama a tu puerta»

En la madrugada del 3 de noviembre de 2006, una ambulancia llegó a una casa en Osier Crescent, una apartada calle residencial en el barrio de Muswell Hill, en el norte de Londres. El registro de la ambulancia muestra que se movió muy rápido. Recibió la llamada a la 1.49 de la mañana y llegó a Osier Crescent solo siete minutos después. No parece que la velocidad fuera consecuencia de la urgencia del caso. Puede

que se tratara simplemente de una noche tranquila, pues la llamada que habían recibido era del todo rutinaria.

«El paciente cree que tiene una intoxicación alimentaria. Ayer por la noche, dos horas después de comer, empezó a vomitar y hoy tiene diarrea —apuntó en el registro de la visita Julia Cole, que formaba parte del equipo de la ambulancia (a lo largo de este capítulo he expandido todas las abreviaturas para hacer más comprensibles las notas médicas)—. No quiere ir al hospital. Solo quiere que lo aconsejemos». El nombre del paciente era Edwin Carter; tenía cuarenta y tres años y su mujer estaba con él. Una última nota del registro de la salida quizá refleja las preocupaciones de la señora Carter: «[…] llamar al 999 si está preocupada», aunque el resto de la frase es ilegible.

Llamaron al 999 otra vez a la tarde siguiente, lo que llevó a otra ambulancia y a otro equipo al 140 de Osier Crescent. Los enfermeros consideraron que los síntomas del señor Carter estaban durando mucho y lo llevaron al hospital de Barnet, que estaba a ocho kilómetros de allí, donde un médico le diagnosticó preliminarmente gastroenteritis y deshidratación. Al final de la página están los pocos detalles que el doctor solicitó sobre la vida de Carter: «Historial médico: nada. Escritor autónomo, vive con su esposa y su hijo». La deshidratación de Carter preocupó lo bastante a los médicos como para ingresarlo en el hospital, pero claramente no esperaban que se quedara allí mucho tiempo. Lo pusieron en la categoría C, el nivel más bajo siguiendo la clasificación de gravedad del estado del paciente.

¿Deberían haberse preocupado más los doctores por el señor Carter? Desde luego, había indicios de que él no era lo que parecía ser. ¿Por qué, por ejemplo, si vivía de forma permanente en Muswell Hill, dijo al equipo de la ambulancia que su médico de familia estaba «en Rusia»? ¿Y por qué, como Cole había preguntado cuando aquella primera ambulancia había visitado su casa, teniendo un nombre tan quintaesencialmente británico, hablaba con un acento tan claramente ruso? Pero estos eran detalles sobre los que se llamó la atención después. Cualquier médico le dirá que el mantra por el que se rige el trato con los pacientes recién llegados es que lo más común es que tengan los padecimientos más comunes. Si ve pisadas de cascos, piense en caballos, no en cebras; si ve a un hombre por lo demás sano vomitando y con diarrea, piense en gastroenteritis, no en un asesinato organizado desde los niveles más altos de un Gobierno extranjero.

A la mañana siguiente se empezó a administrar a Carter ciprofloxacina, un antibiótico para combatir lo que fuera que le estaba alterando el estómago. Eso fue lo que se denomina una decisión empírica. Los médicos no sabían aún qué estaba causando el problema, pero supusieron que tenía algún tipo de intoxicación alimentaria y le aplicaron el tratamiento correspondiente. Eran conscientes, sin embargo, de que la situación era un poco anómala: el señor y la señora Carter habían comido ambos la misma comida y, sin embargo, solo él había resultado afectado de forma grave. Ella estaba perfectamente. Eso quería decir que era más probable que

las molestias las causara un virus que una bacteria, de modo que los antibióticos no servirían de nada. Pero, aun así, mejor curarse en salud.

El 5 de noviembre era domingo, un día de la semana en que los hospitales británicos tienen poco personal, de modo que no visitaron a Carter durante cuarenta y ocho horas. Cuando los médicos acudieron a verlo el lunes por la mañana, lo que se encontraron les satisfizo. El pronóstico era bueno. «Mañana a casa si come y bebe —

dicen sus notas—. Alta médica». Las notas incluían los resultados de los últimos análisis de sangre: las plaquetas y los glóbulos blancos estaban bajos, pero no hasta un punto preocupante. Es probable que los médicos creyeran que, debido a la irritación que la diarrea le había causado en el sistema digestivo, quizá le había sangrado un poco el intestino, lo que explicaría los números que mostraban los análisis.

Los médicos, en el fondo, son detectives. Andan siempre tratando de eliminar posibilidades, de reducir el número de causas potenciales para los síntomas que están estudiando: excluir, excluir, excluir. Cada día llega nueva información, pero, en este caso, el día siguiente no trajo nada distinto. El primer comentario en las notas de Carter afirmaba que debería poder marcharse por la tarde, pero luego llegaron malas noticias. Los análisis en muestras de sus heces habían detectado Clostridium difficile (que se suele abreviar como C.

diff.) C. diff. es una bacteria virulenta y oportunista que afecta a la gente que ha tomado antibióticos, ya que los medicamentos aniquilan las bacterias benéficas que nos protegen junto con las malignas que nos enferman. Claramente, Carter iba a tener que quedarse un poco más de tiempo, algo que se explicó tanto al paciente como a su esposa. A esas alturas, ella tenía una teoría de lo que estaba ocurriendo.

«El paciente y su esposa están preocupados por la posibilidad de

infección intencionada al paciente (¿veneno?) —dicen las notas—. Se los ha tranquilizado y explicado que es poco probable». Y allí, al final de la página, está la optimista frase: «A casa mañana por la noche».

Los médicos estaban seguros de que el paciente estaría bien, a

pesar de que a la señora Carter le preocupaba que alguien hubiera tratado de envenenar deliberadamente a su esposo. El doctor Dean Creer, el médico sénior a cargo del tratamiento de Carter, escribió después que este comentario sobre un posible envenenamiento no fue el único. Hubo una segunda conversación en que la señora Carter preguntó por la posibilidad de que se hubiera utilizado veneno, pero no lo consideró lo bastante importante como para incluirlo en sus notas.

«Me pareció una pregunta inusual y le expliqué que es común que aparezcan diarrea y vómitos, así como C. diff., y que no era probable que se tratara de una infección o envenenamiento intencional —escribió—. Me explicó que, por lo general, él se mantenía muy en forma y tenía una salud de hierro, que nunca se ponía enfermo, o algo así, y que conocía a mucha gente muy peligrosa, aunque no recuerdo las palabras exactas que utilizó, y que esa gente había asesinado a un amigo de ambos mediante veneno, de ahí su preocupación. Le expliqué que el señor Carter solo llevaba unos pocos días en el hospital, que nuestro diagnóstico de trabajo seguía siendo el mismo y que esperábamos que mejorara rápidamente».

De nuevo, esto era totalmente normal. Cualquier médico le dirá que, aunque es importante escuchar a los pacientes, también es importante no dejarse distraer por las peculiares teorías que en ocasiones tienen. Lo común es que se trate de problemas comunes.

La gastroenteritis es común. Haría falta un poco de tiempo para que el señor Carter se pusiera bien, pero algunas enfermedades necesitan un poco de tiempo para curarse. Y así pasaron los días, con los médicos todavía inseguros sobre qué le pasaba al paciente, pero bastante convencidos de que iba a mejorar.

El 11 de noviembre fue de nuevo fin de semana, el segundo que Carter pasó en el hospital de Barnet, y el equipo de guardia solo tenía una tarea asignada para el paciente: «Comprobar análisis de sangre y dar el alta». Era un trabajo tan sencillo que se delegó al médico más novato disponible, a un médico residente de primer año, lo que quería decir que hacía menos de un año que había acabado la

carrera. En este caso, solo tres o cuatro meses. Era una tarea rutinaria, pero el joven doctor hizo un descubrimiento muy inquietante: el número de glóbulos blancos en la sangre de Carter había caído hasta 0,3, cuando no debería ser menor de 4. «En vista de lo anterior, no se da el alta al paciente, se entregará al equipo del domingo para revisión», escribió el joven médico. Y eso puso punto final al optimismo relativo de que Carter se iría pronto a casa. Una cifra de glóbulos blancos tan baja es, como diría luego uno de los médicos, «muy muy anormal». Algo iba mal, pero no tenían ni idea de qué podía ser.

Carter, un hombre sano, había ingresado con síntomas de gastroenteritis, así que los médicos le habían dado antibióticos. Los medicamentos no solo no habían ayudado, sino que parecían haber empeorado su estado, hasta el punto de haber dado positivo por C.

diff., pero ese segundo diagnóstico no había contribuido a ayudarlos a comprender lo que sucedía. ¿Había acaso sufrido dos enfermedades consecutivas, distintas y sin relación entre ellas —una gastroenteritis viral seguida por una infección causada por antibióticos—, pero ambas con idénticos síntomas? Sería algo muy extraño, aunque no imposible. Pero, de ser así, ¿por qué el número de glóbulos blancos de Carter había descendido hasta un nivel casi indetectable? Los detectives médicos siguieron tratando de excluir posibilidades. ¿Qué daña a los glóbulos blancos? Hicieron el análisis de VIH a la sangre de Carter, pero salió negativo. Por allí no podían avanzar. Y había algo más que resultaba extraño: sus membranas mucosas estaban inflamadas. Los médicos lo atribuyeron a candidiasis, una infección de hongos que puede afectar a las personas cuyo sistema inmune está debilitado.

El 13 de noviembre fue malo: «Visto con esposa. Al principio, ella estaba muy enfadada y agresiva, pero se calma una vez que le dan explicaciones. Se le ha explicado que tuvo diarrea, probablemente por infección vírica [...]. La esposa está preocupada porque él no puede comer y vomita la comida. Se le ha explicado que podrá volver a beber y comer». Los médicos llamaron a expertos en hematología con la esperanza de que ellos supieran qué ocurría con

la sangre de Carter. A esas alturas, no eran solo sus glóbulos blancos lo que les preocupaba: sus plaquetas habían bajado a 21, un nivel que implica que la sangre es tan poco densa que existe un riesgo preocupante de que se produzcan hemorragias espontáneas que el cuerpo no sea capaz de detener.

El hematólogo llegó más tarde ese día para examinar al señor Carter y le preguntó sobre su vida con un poco más de detalle de lo que lo había hecho el médico de urgencias cuando lo habían llevado al hospital en ambulancia. Y esa es la razón por la que las notas contienen la súbita e inesperada revelación de que el hombre era

«ex-KGB». Ya no se trataba solo de un misterio médico, ahora era también un caso criminal. ¿Por qué había enfermado un antiguo espía soviético en Muswell Hill? ¿Y por qué, de repente, se le estaba cayendo el pelo a mechones? «Intenté calmarlo un poco y le acarició la cabeza y mi guante se llevó todo el pelo —describió la señora Carter más adelante, en su peculiar inglés—. Y entonces me di cuenta de que le pasaba lo mismo en el hombro, en la almohada, estaba por todas partes. Y pregunté: “¿Qué es esto? ¿Puede usted, o alguien, decirme qué le está pasando a mi marido?”».

Lo que más impresionó al doctor Andres Virchis, el hematólogo, fue el aspecto de Carter. Trataba a menudo a pacientes de leucemia, un cáncer de la sangre, que habían recibido quimioterapia o que necesitaban un trasplante de médula. Pensó que Carter tenía el mismo aspecto que alguien que había sido irradiado para eliminar la médula existente antes de reemplazarla. ¿Quizá la esposa de Carter llevaba razón desde el principio y había algún tipo de envenenamiento en juego? Envió una muestra de la sangre del paciente a colegas de Guy’s, otro hospital de Londres, especializado en sustancias tóxicas; ellos, a su vez, pidieron a su departamento de radiología que comprobara si el paciente podía haber sido de algún modo irradiado. El 15 de noviembre, los radiólogos trajeron su contador Geiger. Los resultados aparecen en las notas: «No hay emisiones radioactivas en el paciente». Un contador Geiger, no obstante, solo es capaz de detectar si un paciente ha sido contaminado por una forma en concreto de radiación: los electrones

con alta carga de energía que se conocen como radiación beta. El autor de las notas añadió que «no se detectaría si el paciente había sido irradiado con rayos gamma».

El autor de las notas no mencionó que el contador Geiger tampoco detectaría nada si la radiación en cuestión eran los núcleos de helio desnudos conocidos como partículas alfa, puesto que no serían capaces de atravesar la piel del paciente ni ser detectadas fuera del cuerpo de la persona irradiada. Pero, por otra parte, habría sido absurdo realizar una prueba para detectarlas. No existía ningún caso registrado en toda la historia de alguien deliberadamente envenenado con radiación alfa. Lo común es que sean cosas comunes. Si ve pisadas

de cascos, piense en caballos, no en monstruos alienígenas con pezuñas.

Los resultados de los análisis del Guy's llegaron la tarde del día siguiente y revelaron niveles más altos de los esperados de talio, un metal pesado cuya toxicidad es conocida y que también provoca la pérdida del cabello. ¿Podría ser esa la causa del problema?

«Paciente asistió a reunión el 1 de noviembre, cree que fue envenenado entonces», dicen las notas sobre Carter. También figura en ellas que los médicos empezaron a suministrar a Carter el tratamiento estándar para el envenenamiento por talio: azul de Prusia. Pero está claro que no quedaron satisfechos con el diagnóstico, en parte porque los síntomas no eran los correctos y también porque los niveles de talio de Carter eran demasiado bajos para matarlo. «Es posible que haya más de un veneno (pues el talio no suele dañar la médula a no ser que sea radioactivo)». Y al final de la página: «El paciente cree que los rusos utilizan talio radioactivo». El número de glóbulos blancos de Carter era cero; su médula había sido completamente aniquilada. «El paciente quiere saber si va a morir», escribieron los médicos.

A esas alturas, sin duda los doctores conocían ya el verdadero nombre de Carter: Alexander Litvinenko. Era un refugiado de Rusia que había huido de su país tras exponer cómo funcionaba una unidad del FSB encargada de asesinar a políticos y empresarios, una especie de versión rusa del programa Treadstone de las películas de Bourne. Había adoptado su nuevo nombre casi inmediatamente al llegar a Gran Bretaña en el año 2000, como si estuviera en un programa de protección de testigos, pero no había dado el siguiente paso lógico, que era esconderse. Durante los seis años que había pasado en el Reino Unido, había escrito en abundancia sobre las fechorías del Kremlin y le había contado a todo el que quisiera escucharlas sus teorías sobre lo que Putin pretendía realmente. Su patrón y protector en Londres era el peligroso oligarca exiliado Boris Berezovsky, dueño de una formidable máquina propagandística.

Ahora que se había confirmado el envenenamiento, la máquina se puso en marcha. El 19 de noviembre, los periódicos del domingo amanecieron con las sensacionales noticias de que un exagente del FSB había sido envenenado mientras asistía a una reunión en Londres. A esas alturas, Litvinenko había sido trasladado de Barnet al University College Hospital (UCH), especializado en hematología.

Los periodistas se amontonaban a las puertas del centro, desesperados

por tener las últimas noticias.

Su estado siguió empeorando. Fue trasladado a la unidad de cuidados intensivos del UCH ese mismo día. En las notas de su caso, sin embargo, no hay ni rastro de frenesí. Los médicos continuaban, incansables, sus intentos de comprender qué le había pasado a su paciente, todavía intrigados por el hecho de que mostraba unos síntomas que no se correspondían con el talio, que habría hecho que sus nervios dejaran de funcionar, pero incapaces de identificar ninguna otra causa de sus problemas. El peso normal de Litvinenko era de 78 kilos, pero había perdido 14 en las tres semanas que llevaba enfermo.

En su búsqueda de respuestas, y sorprendidos por el hecho de que su paciente tenía aspecto de haber sido irradiado, los médicos enviaron una muestra de su orina al Establecimiento de Armamento Atómico (AWE, por sus siglas en inglés), el cuerpo responsable del diseño, manufactura y mantenimiento de las armas nucleares británicas y, en consecuencia, la institución mejor dotada para encontrar cualquier signo extraño de envenenamiento por radiación.

Los resultados llegaron el 22 de noviembre: la orina de Litvinenko

mostraba un alto nivel de uno de los isótopos del polonio. Los científicos analizaron una segunda muestra, que confirmó los resultados iniciales: había sido envenenado con polonio 210. Era la primera víctima confirmada en toda la historia de envenenamiento deliberado por radiación alfa.

Les había llevado tres semanas, pero, al final, estos diligentes doctores habían descubierto qué le ocurría a su paciente. Las pistas habían estado allí desde el principio. La inflamación de las membranas mucosas no se debía a candidiasis, sino a que las células se estaban dividiendo con rapidez y mudando de tejidos. Los vómitos y la diarrea no habían sido gastroenteritis, sino el intento del cuerpo de librarse de aquel horrible invasor. El hundimiento del número de glóbulos blancos no lo había provocado el VIH, sino que era resultado de la concentración de polonio en la médula ósea, donde había matado a todas las células a su alcance. Los médicos habían buscado explicaciones comunes para cada uno de estos síntomas, pero no habían dado con una que los explicara todos a la vez. Puede que lo más común sean las cosas comunes, pero muy de vez en cuando uno se topa con algo con lo que nadie se ha encontrado jamás.

Por desgracia, todo ese trabajo de investigación de aquellos detectives

médicos fue en vano. El polonio 210 es quizá la sustancia más letal de la Tierra: una millonésima parte de un gramo, menos que una mota de polvo, basta para matar a un hombre. La producción anual mundial de este metal —unos cien gramos—

podría matar a todos los habitantes del Reino Unido y sobraría para matar a la mayoría de los de Francia. Las partículas alfa que emite son como artillería atómica: golpean cuanto las rodea con fuerza letal, lo que destruye las células, hace pedazos el ADN y paraliza los sistemas del cuerpo. El hecho de que Litvinenko resistiera tanto tiempo dice mucho de su forma física. Pero estaba condenado. Murió en el momento en que tomó los primeros sorbos del té con polonio que le ofrecieron. Su cuerpo finalmente se rindió el 23 de noviembre, pocas horas antes de que se confirmara el tipo de veneno. Fue enterrado en un ataúd forrado de plomo.

Cuando los detectives médicos del Servicio Nacional de Salud terminaron su trabajo, empezó el de los detectives de la Policía Metropolitana. Se habían necesitado una serie de inspirados diagnósticos de los médicos y una buena dosis de ciencia de alto nivel por parte de los expertos para que los cuidadores de Litvinenko pudieran determinar qué veneno se había utilizado. Perversamente, sin embargo, una vez que hubo muerto, el arma del crimen se convirtió en el aliado de los detectives, porque había dejado una estela de partículas alfa en todo cuanto había tocado, así como allí donde habían estado todos los que lo habían tocado. Los agentes de policía hicieron pruebas en las oficinas, coches, habitaciones de hotel y ropa de todos cuantos habían estado cerca de Litvinenko y armaron un caso irrebatible contra dos rusos: Andrei Lugovoy y Dmitry Kovtun, que se habían reunido con el fallecido el 1 de noviembre en el bar de un hotel del centro de Londres.

Todos los lugares a los que fueron y todo aquello con lo que estuvieron en contacto estaba imbuido de la fantasmal firma del polonio —asientos de avión, una cachimba, un oso de peluche, papeleras, la tetera que había transportado el veneno en sí—, como si fueran dos reyes Midas de la era atómica condenados a irradiar todo lo que tocaran. Pero su condición de principales sospechosos simplemente creaba un nuevo misterio. Lugovoy era un moscovita rubio cuya empresa de seguridad privada se especializaba en chanchullos de protección corporativa. Litvinenko y él eran viejos amigos desde la década de 1990, cuando ambos se habían aliado con Berezovsky y trabajado juntos en proyectos de diligencias debidas. Kovtun, en cambio, era un bala perdida de mirada perezosa cuyos sueños de convertirse en una estrella del porno habían descarrilado a

causa de su indolencia y sus problemas con la bebida, y cuya carrera había consistido básicamente en lavar platos en restaurantes de Alemania.

Se trataba de aficionados incompetentes, no de asesinos profesionales adiestrados por Moscú, y habían emprendido no una, sino tres misiones para matar a Litvinenko. En la primera, a mediados de octubre, ya ingirió una dosis muy pequeña de polonio

210, que quizá ya hubiera bastado para matarlo, con el tiempo. El segundo viaje fue un fracaso total: parece que Lugovoy tiró al suelo el recipiente del veneno en el baño de la habitación de su hotel y luego lo limpió con una toalla, que dejó allí para que lidiara con ella el servicio de limpieza. Tuvieron que esperar al tercer intento, cuando consiguieron que Litvinenko bebiera un poco de su té envenenado, para lograr su objetivo. Parece que ninguno de los dos sabía que estaban manejando polonio 210, pues de lo contrario no lo habrían rociado por todas partes como si fuera una loción barata para después del afeitado. Alguien tuvo que darles el veneno, y alguien tuvo que enviarlos a matar a Litvinenko, pero ¿quién?

El propio Litvinenko culpó a Putin en una declaración en su lecho de muerte escrita por el equipo de propaganda de Berezovsky. Los comentaristas identificaron luego toda una serie de pecados que podrían haber provocado la ira del Kremlin: Litvinenko había traicionado al FSB, tan amado por Putin; había desertado; estaba avergonzando al Estado ruso con alegaciones de que Putin era un pedófilo y que había cometido atentados que había atribuido falsamente a terroristas para ganar la presidencia. Pero el problema con todos estos motivos es que solo tenían sentido en retrospectiva.

Las opiniones de Litvinenko solo consiguieron difusión después de ser asesinado. Cuando estaba vivo, nadie le prestaba atención, se lo consideraba un conspirador, y eso los que lo consideraban algo. A principios de la década de 2000, yo trabajaba como especialista en la guerra de Chechenia, sobre la que Litvinenko había escrito un libro. En esos tiempos, yo leía todos los libros significativos que se escribían sobre Chechenia, pero este no me molesté ni en abrirlo. Y

lo mismo hicieron todas las personas que conozco. Litvinenko, simplemente, no era influyente.

Además, si Putin quisiera empezar a matar a gente por sostener ese tipo de opiniones, habría comenzado por el propio Berezovsky (con quien Lugovoy se reunió a las pocas horas de envenenar a Litvinenko),

y no por este desconocido exmatón del FSB. Entonces,

¿por qué se escogió a Litvinenko? Era un misterio, al parecer, insoluble.

Claramente, el Gobierno británico no tenía el menor interés en revelar lo que sabía sobre el asunto, en esencia porque hacerlo avergonzaría a Putin y dañaría la relación bilateral entre ambos países. «Es obvio que este caso está causando tensión con los rusos.

Son demasiado importantes como para que nos enemistemos con ellos», declaró un ministro del Gobierno de forma anónima al Sunday Times el 3 de diciembre de 2006, cuatro días antes de que Litvinenko fuera siquiera enterrado. Pero la esposa de Litvinenko, Marina, fue tan directa con el Gobierno británico como lo había sido con los médicos del hospital de Barnet. Insistió en que se realizara una investigación sobre el asesinato de su marido y continuó insistiendo durante años, incluso después de que Berezovsky dejara de pagarle las facturas de los abogados. El Gobierno británico abandonó finalmente su intento de negarle su derecho a la justicia en 2014. Después de Crimea, ya no quedaba nada de la relación con Putin que se pudiera salvar.

Me senté entre el público durante el proceso en el Juzgado 73 de los Reales Tribunales de Justicia de Londres, y las revelaciones que emergieron allí explican por qué el asesinato de Litvinenko tiene que aparecer en un libro sobre Moneyland. Fue un ejemplo preocupante, aunque extremo, de cómo los ciudadanos más violentos de Moneyland pueden defenderse a sí mismos. Como todos los habitantes de Moneyland, explotan la tensión entre los flujos financieros, que están globalizados, y los sistemas legales, que siguen limitados por las fronteras de un país, para así asegurarse la propiedad del dinero del que se han apoderado de forma deshonesta. Pero llevan esta discordancia un paso más allá. Impiden que se filtre información alguna sobre sus estafas financieras, y para ello envían asesinos a matar a informadores en países extranjeros, y luego utilizan los sistemas legales de sus países natales para proteger a esos asesinos en casa. Sin informadores, las investigaciones y los encausamientos resultan prácticamente imposibles. Si un ciudadano de Moneyland es lo bastante despiadado como para matar a los posibles testigos que vayan a declarar contra él, puede mantener segura su fortuna para siempre.

En el juicio se vio cómo Berezovsky había empezado a recortar el sueldo de Litvinenko cinco años después de que este llegara al Reino Unido, y cómo Litvinenko había empezado a buscar nuevas formas de

ganarse la vida. Se encontró por casualidad con el negocio de las diligencias debidas, la industria privada de inteligencia que recopila información sobre empresas e individuos, sea para complots de pasaportes en venta, para rivales empresariales o para posibles socios. Litvinenko carecía de las fuentes sobre el terreno necesarias para disponer de datos actualizados, pero tenía un buen conocimiento histórico de la gente que rodeaba a Putin, que había adquirido los días que había pasado persiguiendo la corrupción en la década de 1990. Podía combinar esto con información que le daba un amigo ex-KGB que vivía en Estados Unidos para crear informes detallados sobre personas importantes en el Kremlin.

Había esperado que Lugovoy le aportara información interna de Moscú, que era para lo que se habían asociado, pero los resultados le decepcionaron. Los documentos de Lugovoy no eran más que unos pocos párrafos sacados de internet. En un intento de demostrar qué aspecto se suponía que debía tener un informe, Litvinenko le mostró su investigación sobre un personaje influyente del Kremlin llamado Viktor Ivanov. Ivanov ha trabajado con Putin desde sus días en el KGB y, según Litvinenko y su colega Yuri Shvets, es completamente corrupto. Dijeron que Ivanov había trabajado en íntima relación con algunos de los más notorios jefes del crimen organizado ruso y que había dirigido el tráfico de cocaína desde San Petersburgo bajo la protección del propio Putin. «La mejor manera de tratar con Ivanov es mantenerlo a distancia y no dejar que se acerque, pues esta cercanía es muy probable que se transforme en resentimiento por su parte, y un Ivanov ofendido puede ser el más terrible de los enemigos», decía el informe, que se presentó como prueba en el procedimiento. Shvets declaró durante el proceso que, como consecuencia de este informe, el negocio que Ivanov estaba intentando cerrar se vino abajo, lo que costó al hombre del Kremlin «entre 10 y 15 millones de dólares».

Litvinenko envió el informe a Lugovoy a finales de septiembre de 2006 con la intención de que este lo tratara como confidencial. El primer intento de envenenamiento se produjo menos de tres semanas después, y Litvinenko moría al cabo de dos meses. La coincidencia en cuanto a los tiempos es demasiado chocante como para ignorarla. Parece extremadamente probable que el asesinato se ordenara para impedir que Litvinenko continuara interpretando el papel crucial de informador o confidente y para impedir que revelara los secretos de la cleptocracia rusa. Esta interpretación se ve reforzada por un extraño suceso que aconteció cuando los agentes de policía británicos visitaron Moscú para entrevistar a Lugovoy y Kovtun más tarde ese mismo año. El viaje no fue fructífero desde la perspectiva de los agentes británicos, en buena parte debido a las restricciones que los

funcionarios rusos pusieron a sus movimientos.

Cuando finalmente se interrogó a Lugovoy, solo se permitió que estuviera presente un policía británico, y ni siquiera se le permitió grabar la entrevista o hacer preguntas él mismo. Cuando llegó el momento de regresar al Reino Unido, los rusos les dijeron que la grabadora se había estropeado y que no había ninguna grabación de la entrevista, lo que, naturalmente, resultó en extremo irritante para los británicos.

Sí que entregaron una transcripción, la cual afirmaron que era un registro completo de la conversación, pero el agente británico que había estado presente advirtió que en ella faltaba una revelación fundamental. En la entrevista, Lugovoy había relatado una conversación que había mantenido con Litvinenko sobre criminales rusos en España. Al parecer, Litvinenko le había contado que estaba ayudando a los servicios secretos españoles a investigar el blanqueo de capitales y a llevar a criminales ante la justicia. Pero no había ni rastro de esta revelación en la transcripción oficial de la entrevista.

Claramente, alguien en una posición de poder en Moscú no quería que los británicos supieran nada sobre el dinero sucio ruso que se estaba usando para comprar propiedades en España. Todo encajaba: algunos rusos muy ricos querían que el dinero que habían depositado en Moneyland permaneciera allí, y estaban dispuestos a

hacer lo que fuera necesario para neutralizar cualquier amenaza a ese dinero. Y también estaban dispuestos a proteger a los asesinos que habían ayudado a proteger ese dinero de esas amenazas.

En 2007, Lugovoy ganó un escaño en el Parlamento ruso como representante de uno de los partidos de la oposición domesticada a Putin y, con ello, ganó inmunidad ante cualquier encausamiento.

Durante el curso del juicio por el asesinato de Litvinenko, el Kremlin concedió a Lugovoy una medalla «por servicios a la patria», que se otorga a aquellos que hacen «una gran contribución a la defensa de la patria […] para la preservación de la seguridad del Estado». El juicio duró tanto que los que acudíamos cada día acabamos por conocernos. Los guardias de seguridad me pusieron un apodo, y todos nos familiarizamos con los detalles del asesinato y los discutíamos durante las pausas. Se trataba de empleados del juzgado, no de abogados que representaran a una de las partes, y en sus rostros fue claramente visible la conmoción cuando se reveló la medalla que se le había concedido a Lugovoy. El rostro del juez Robert Owen, mientras tanto, pasó de rosa a color rojo ladrillo. Y, por si no estaba lo bastante claro que el Kremlin se estaba burlando de las fuerzas del orden occidentales, en el juicio se desveló que Lugovoy había enviado a Berezovsky una camiseta con la leyenda

«Polonio 210 […], la muerte nuclear llama a tu puerta» tres años antes de la muerte del propio Berezovsky.

Owen, que escribió el informe de la investigación pública, permaneció abierto a todas las posibilidades acerca de por qué exactamente la élite del Kremlin envió a Lugovoy y a Kovtun a matar a Litvinenko (aunque tenía muy pocas dudas de que las órdenes se habían originado en el Kremlin), pero, sentado en la vista día tras día, me convencí cada vez más de que los motivos del asesinato eran simples. Litvinenko había amenazado con exponer la ruta del dinero. Por lo tanto, había que eliminarlo.

De hecho, la de Litvinenko es solo una más en toda una serie de muertes sospechosas relacionadas con Rusia en el Reino Unido y en otros lugares que han ocurrido desde que Putin se hizo con el poder.

Entre ellas se encuentra la de Mikhail Lesin, un exministro del

Gobierno que murió en una habitación de hotel de Washington en lo que las autoridades han considerado un accidente. Sigue sin explicarse, sin embargo, qué hacía en Washington en primer lugar.

Alexander Perepilichny, un saludable empresario ruso, se derrumbó y falleció mientras hacía jogging en Surrey en 2012. En esos momentos estaba ayudando a funcionarios suizos en sus esfuerzos por rastrear el

dinero sucio ruso en sus bancos. Sergei Skripal, un exagente ruso condenado por espiar para el Reino Unido y que vivía en Gran Bretaña desde que lo habían liberado en un intercambio de espías en 2010, fue envenenado en Salisbury junto con su hija, que había ido a visitarlo desde Rusia, en marzo de 2018, con un gas nervioso desarrollado por los rusos.

En estos casos, y en muchos otros, se sospecha que asesinos de Moscú han atacado a exmiembros del círculo interno para evitar que revelaran los secretos del Kremlin. Y en ninguno de estos casos las autoridades rusas han ayudado de verdad a los que trataban de investigar los crímenes.

Es aquí donde Moneyland se manifiesta en su forma más inquietante. Existe una persistente sensación en los países occidentales ricos de que el mundo se está moviendo en su dirección, que el desarrollo llevará gradualmente a que el resto de los países se conviertan también en democracias capitalistas liberales. Pero el caso de Litvinenko revela algo totalmente distinto.

A la élite del Kremlin no le interesa que Rusia sea gobernada según el imperio de la ley, como los occidentales esperan que suceda; en cambio, el círculo interno del Kremlin se beneficia del hecho de que ellos —y solo ellos— pueden ganar vastas fortunas en Rusia y exportar ese dinero a un lugar seguro en Occidente. El caos y la mala gestión no solo les permiten ganar todavía más dinero, sino que también les ofrecen los medios para protegerse a sí mismos y a sus amigos de cualquier tipo de castigo. Pueden hacer que asesinen a aquellos que se convierten en una amenaza y proteger a los asesinos para siempre tras una frontera que los policías occidentales no pueden cruzar. Este es otro círculo vicioso: los beneficios que ganan los ciudadanos de Moneyland provocan que estén interesados

en mantener Moneyland. Y si el mantenimiento de Moneyland requiere enviar a asesinos aficionados a Londres con un vial del producto más letal del mundo, pues eso es lo que se tiene que hacer. Son bandidos offshore.

Por supuesto, hay pocos políticos —o ninguno— que tengan acceso a polonio 210 (el único lugar donde se fabrica en cantidades comerciales está en Rusia), pero los ciudadanos de Moneyland no necesitan venenos especializados para matar. Se puede silenciar a un testigo de forma igual de eficiente tirándolo por una ventana o empujándolo a las vías cuando pasa el tren.

Los disidentes siempre han huido al extranjero, y los Gobiernos siempre los han perseguido: piense en Karl Marx en Londres o en Vladímir Lenin en Ginebra. Pero esos disidentes eran enemigos debido a sus ideas, que amenazaban los fundamentos del Estado prusiano o ruso. A los disidentes de Moneyland no se los persigue debido a sus ideas, sino a sus secretos. Saben cómo se mueve el dinero. A medida que Moneyland se afiance, y esos secretos sean cada vez más valiosos, los asesinatos como estos se volverán más comunes. Puede que nunca haya otro tan horrible como el de Litvinenko, pero la lógica de su asesinato —impedir que revele sus secretos— no desaparecerá y seguirá provocando muertes.

Eso quiere decir que el dinero depositado en Moneyland está seguro, no importa lo dudosos que sean sus orígenes. La siguiente cuestión es: ¿qué hacen los ciudadanos de Moneyland con ese dinero? Eso es lo que vamos a ver ahora.

**1 4 . ¡Sí, qui e r o e s e d i n e r o !**

El programa de televisión Say Yes to the Dress (¡Sí, quiero ese vestido! en España y Vestido de Novia en América Latina) se emitió por primera vez en los Estados Unidos en 2007 y, en caso de que no lo hayan visto, se están perdiendo algo. En él aparecen una serie de mujeres —lo habitual es tres por episodio— que visitan la tienda de trajes de novia Kleinfeld Bridal en Nueva York para comprarse el suyo. En algunos sentidos, es el formato de telerrealidad perfecto: un escenario que se repite siempre en el que aparecen mujeres de todo tipo de etnias, edades, figuras corporales, clases sociales, procedencias o sexualidades, y donde el drama siempre está garantizado. Además, casi siempre hay un final feliz: las novias están bellísimas vestidas de blanco. Este programa tuvo toda una serie de spin-offs y convirtió a Kleinfeld Bridal —antes una tienda con buena reputación pero no especialmente conocida en la calle West 20th—

en el proveedor de trajes más célebre del mundo para las novias más exigentes.

El 22 de mayo de 2015, hacia el final de la décimo tercera temporada del programa, los espectadores recibieron un regalo. En un episodio titulado «V. I. Pnina» vieron cómo la diseñadora israelí Pnina Tornai creaba vestidos especiales para tres novias «vip» con un presupuesto ilimitado y el resto de la tienda se cerraba durante lo que quedaba de día. Tornai, que tiene una melena rubio oscuro que le cae sobre los hombros y unos labios carnosos, era poco conocida antes de empezar a aparecer en el programa, pero desde entonces

se ha convertido en una celebridad mundial, quizá porque su estilo poco delicado funciona muy bien en televisión. Si no está familiarizado con su trabajo, sus creaciones transmiten el mismo tipo de clase que la decoración interior de la casa de Donald Trump. La sutileza no se cuenta entre sus herramientas. Se especializa en vestidos semitransparentes y muy escotados, adornados con abundancia de cristales y rematados por velos y accesorios, con un montón de cosas brillantes incrustadas en ellos. «Vivo para el bling, pero el bling cuesta dinero. Mi sueño es una novia con un presupuesto ilimitado, porque entonces puedo centrarme en diseñar el vestido perfecto cueste lo que cueste», dijo Tornai a cámara durante «V. I. Pnina».

El episodio se abre con todo el mundo ocupado con los preparativos y se centra en Ally McGown, la directora de la tienda.

Es una mujer con pelo largo, pintalabios rojo y aspecto de estar constantemente estresada, sensación que acentúan sus cejas, alzadas de forma permanente, y las arrugas que ese gesto le dibuja en la frente. «La hija de un ministro del Gobierno de Angola está a punto de llegar. Ella y su familia han volado desde África para que le ajusten nueve vestidos de Pnina que ha comprado», dice McGown, casi sin aliento.

La cliente es Naulila Diogo. Llega en un enorme Chevrolet todoterreno, con el pelo recogido hacia atrás y los ojos protegidos tras unas gafas de pasta rojas. Habla un inglés precioso, con acento suave y agradable. «Siempre he soñado con tener un vestido de Pnina Tornai. Sus vestidos son muy glamurosos, con muchos cristales, y me encantan. Quiero parecer una princesa, una reina —

dice a cámara, sin ocultar su emoción—. La boda va a ser grande, tenemos ochocientos invitados. Quiero que sea más grande y mejor que todas las bodas que he visto».

Para conseguir ese objetivo, necesitará varios vestidos. Primero tendrá lugar la ceremonia en la que se firmará el certificado de matrimonio. Será un acto modesto, al que asistirán solo las familias, pero, aun así, quiere estar guapa, y se gasta 30 000 dólares en un vestido ceñido con tirantes enjoyados que parecen escarcha. Hecho

de un tul de seda especial, deja buena parte de la espalda al descubierto y está bordado con miles de cristales de Swarovski. La personalización del vestido costará otros 5500 dólares (los precios aparecen en la pantalla, para que los espectadores puedan llevar la cuenta) y un «velo de jaula de pájaros» añade 500 dólares más.

«Madre mía —dice Diogo al verse en el espejo—. Estoy guapísima».

Obviamente, necesitará otro vestido para la boda propiamente dicha. Ha escogido un vestido de baile, cuyas faldas alcanzan un diámetro de quizá ciento ochenta centímetros. Tornai explica que lleva unas trescientas horas de trabajo hacer un vestido como ese, y separa sus manos unos treinta centímetros para mostrar el tamaño de la lupa que la costurera empleará para comprobar la calidad del trabajo. A la madre y a las amigas de Diogo se les corta la respiración cuando la novia emerge del vestidor. El corsé cuenta con una característica marca de la casa de Tornai: una franja de tela translúcida que se extiende desde entre los pechos hasta casi el ombligo.

Y entonces llega el momento de la verdad: se le quita la gigantesca y esponjosa falda, que revela bajo ella un vestido ceñido de sirena con una explosión de espuma alrededor de los pies.

«Naulila es prácticamente realeza en su país. No podía hacerle un traje normal, así que diseñé este con una falda sorpresa que luego se quita para el banquete —explica Tornai a cámara antes de entregar un velo que se arrastra dos metros por el suelo a espaldas de la novia—. Un velo como este supone tres días de trabajo. Todo el encaje está hecho a mano en Francia, y se han bordado a mano cientos de cristales de Swarovski. Es una pieza única».

El velo cuesta 5000 dólares.

«Soy tan feliz —dice Diogo—. No tengo palabras».

La guinda del episodio la aporta Randy Fenoli, el director de moda de Kleinfeld Bridal y la estrella más destacada de Say Yes to the Dress. Fenoli, en todo su glorioso esplendor camp, interviene para aconsejar a las novias y para dar las explicaciones ante la cámara que el programa necesita. Su resumen del destacado papel

de Diogo en «V. I. Pnina» es más apasionado de lo usual: «Naulila ha gastado más que ninguna otra novia en la historia de Kleinfeld.

Se ha marchado con un total de nueve vestidos originales de Pnina Tornai, una falda sorpresa, arreglos personalizados y accesorios por un total de más de 200 000 dólares».

El episodio se proyectó en Estados Unidos y tuvo la recepción habitual: los espectadores se maravillaron ante los extremos a los que pueden llegar los ricos cuando quieren que las cosas sean perfectas y también, como por lo general, ante lo bellas que estaban con sus trajes

Naulila y las demás novias sin límite de presupuesto.

Y, luego, el episodio se emitió en Angola.

Angola es un país de África occidental que se independizó de Portugal en 1975 y casi de inmediato se hundió en una guerra civil particularmente sangrienta, exacerbada por la intervención de los dos bandos de la Guerra Fría. Los Estados Unidos y Sudáfrica apoyaron al originalmente maoísta UNITA, mientras que la Unión Soviética y Cuba hicieron lo propio con el marxista-leninista MPLA. El país cuenta con depósitos de petróleo significativos, tanto en tierra como en la costa, así como con grandes minas de diamantes, lo que provocó que el interés por su situación de empresas y comerciantes se añadiera al de las superpotencias. Los agentes apoyados por la Unión Soviética se convirtieron en la fuerza dominante en la década de 1990 (aunque los combates no cesaron hasta 2002). Eso no importó a las petroleras occidentales, que siguieron operando como si nada hubiera cambiado.

El líder del MPLA, José Eduardo dos Santos, se convirtió en presidente del país en 1979 y fue, hasta que abandonó el cargo en 2017, el segundo líder africano que más tiempo ha ocupado el cargo después de Obiang, en Guinea Ecuatorial. Aunque se formó en la Unión Soviética y su Gobierno continuó siendo nominalmente socialista, eso no impidió que sus colaboradores más cercanos amasaran grandes fortunas. Isabel, la hija de Dos Santos, es la mujer más rica de África, con una fortuna que la revista Forbes estima en más de tres mil millones de dólares. Tiene pasaporte británico, un gran imperio de propiedades en el oeste de Londres e

importantes

paquetes

de

acciones

en

empresas

de

telecomunicaciones, medios de comunicación, cadenas de tiendas, hostelería y servicios financieros. En 2016, su padre la nombró presidenta de Sonangol, la compañía petrolera estatal angoleña, que es

la espina dorsal de la economía del país. Perdió el cargo cuando su padre abandonó la presidencia.

Los beneficios de la industria petrolífera angoleña no se han repartido entre los habitantes del país. La capital, Luanda, es la ciudad más cara del mundo para expatriados, pero dos de cada tres angoleños sobreviven con menos de dos dólares al día. Según el FMI, unos 32 000 millones de dólares del presupuesto estatal simplemente desaparecieron entre 2007 y 2010 (el FMI atribuyó la pérdida a «operaciones cuasifiscales llevadas a cabo por la compañía petrolera estatal»). Investigadores británicos y estadounidenses han acusado repetidamente a empresas occidentales de sobornar a altos cargos de Sonangol y, en 2017, Halliburton pagó treinta millones de dólares para cerrar un caso planteado en Estados Unidos bajo el amparo de la Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras. En 2002, el gobernador del banco central intentó transferir cincuenta millones de dólares del dinero del Gobierno a una cuenta corriente personal en Estados Unidos. Cuando los banqueros occidentales bloquearon la transferencia, lo volvió a intentar. Angola es, en breve, un ejemplo casi de manual de cleptocracia transnacional moderna.

En algunos de los primeros informes de Global Witness se detallaba la relación entre la corrupción y el conflicto en Angola, y se destacaba cómo UNITA se lucraba con los «diamantes de sangre» y el MPLA dominaba la industria petrolífera. La investigación de 1999

de esa ONG, titulada A Crude Awakening, describió cómo las compañías internacionales de energía estaban sobornando al Gobierno y, por lo tanto, eran cómplices del expolio del país y de la pobreza de su pueblo. «La corrupción empieza con el jefe del Estado, que está rodeado por una camarilla de políticos y empresarios afines —afirmaba el informe—. La corrupción impregna todos los sectores del sistema angoleño, desde el acceso a medicinas hasta la compra de libros de texto para las escuelas».

Según las fuentes de la ONG, Dos Santos controlaba una empresa británica registrada en las islas Vírgenes que «ganó» una licitación de 720 millones de dólares para suministrar comida al Ejército justo antes de que se reemprendiera la guerra civil tras el fracaso de las negociaciones de paz de 1998. «Cuanto más consuma el Ejército, más se benefician aquellos asociados a estas empresas», apuntaba el informe.

En aquella época, el país producía tres cuartos de millón de barriles de petróleo al día, lo que suponía un 7 por ciento de las importaciones de

Estados Unidos, pero el dinero que este negocio generaba solo servía para enriquecer a la élite, atizar las llamas del conflicto y hacer que las vidas de los angoleños corrientes fueran horribles. La esperanza de vida del residente medio del país era de solo cuarenta y dos años, el 82,5 por ciento de la población vivía en la pobreza, un cuarto de los niños moría antes de llegar a los cinco años y la desnutrición infantil estaba en su punto más alto de los últimos veinticinco años.

Hasta entonces, el Gobierno de Angola había visto con buenos ojos a Global Witness, gracias a un informe publicado el año anterior que detallaba cómo UNITA estaba financiando sus operaciones con el comercio de diamantes, así que consideró A Crude Awakening una traición. Los agentes de policía llamaron a los periódicos de Luanda y exigieron que eliminaran toda referencia al informe, y un portavoz de Dos Santos insistió en que demandaría a la ONG en los tribunales (iniciativa que se desinfló tras unas pocas cartas muy amenazadoras de abogados).

En Luanda, un político sénior acudió a la radio para condenar el trabajo de la ONG como parte de una campaña antiangoleña diseñada para privar al Gobierno de su capacidad de defenderse a sí mismo, para defender a Dos Santos y para insistir en la honradez de sus funcionarios. Ese político fue Bornito de Sousa. Había formado parte del politburó del MPLA desde la década de 1980 y, en esa época, encabezaba el partido de la facción en el Parlamento. Como había estudiado Derecho, escribió la nueva constitución del país.

Tras dejar el Parlamento, se convirtió en ministro de Administración

Territorial y, con ello, en el responsable de compilar el censo electoral: un trabajo importante e influyente en cualquier país.

Bornito de Sousa es el padre de Naulila Diogo, el «ministro del Gobierno angoleño» con el que tanto se emocionaba McGown al principio del episodio de Say Yes to the Dress.

Después de que se emitiera «V. I. Pnina», Tornai colgó una foto en Instagram que mostraba a Diogo y a su nuevo marido caminando por el pasillo envueltos en una lluvia de confeti. En el corpiño y velo de la novia relucían los cristales y, en la mano izquierda, sostenía un ramo de flores. Una página web angoleña llamada Club K escribió una crónica del acto, en la que añadió la información de que Diogo había sido nombrada embajadora de la marca de Pnina Tornai, que a su vez había abierto una nueva tienda en Luanda. La crónica estaba escrita en un tono cuidadosamente neutral, pero los comentarios que los

lectores escribieron debajo, no: «¿Adónde va este país?

Algunos se jactan de riqueza como esta mientras otros viven de arroz y pescado. Dios ha entregado este país a la gente equivocada»

o «Un país en el que el 90 por ciento de la gente no tiene ni agua ni electricidad, no sabe qué va a comer el día siguiente, hay basura, es un pozo negro y hay sufrimiento por todas partes. ¡¡¡Y luego unos pocos viven de manera inhumana sin preocuparse por el bienestar del pueblo!!!».

De Sousa montó en cólera. En Facebook se burló de muchas de las críticas que había recibido, así como de los que pedían su dimisión. «La gente ni siquiera ve el lado positivo de traer a nuestro país a una célebre estilista internacional, lo que coloca a Angola en la escena GLOBAL de la moda, junto a Nueva York, aumenta el prestigio del país y aporta opciones de calidad a las novias angoleñas sin que tengan que gastar dinero en viajar al extranjero», escribió. No fue un argumento muy convincente, quizá porque los dos tercios de los angoleños que vivían en la pobreza tendrían que ahorrar todo el dinero que ganaban durante casi nueve milenios para poder permitirse los vestidos que había escogido su hija en Kleinfeld Bridal, tuvieran o no que viajar al extranjero para comprarlos.

Impávido, De Sousa insistió en que su salario oficial en el Gobierno

era más que suficiente para cubrir los gastos de la boda de su hija y que cualquier sugerencia en sentido contrario era una vergüenza.

«Los que deberían dimitir son los que han publicitado engañosamente una mentira artificial como esta», escribió.

No se sabe cuánto gana Bornito de Sousa, pero el salario del presidente era de aproximadamente 6000 dólares al mes en 2014.

Eso quiere decir que, en el improbable caso de que el ministro ganara tanto como su jefe, habría tenido que ahorrar todos sus ingresos durante más de dos años y medio para permitirse los vestidos de su hija. Además, habría tenido que pagar los viajes a Nueva York y la estancia en Estados Unidos, aparte de la fiesta para 800 personas en Luanda. Sea cual sea la cifra total, es difícil no concluir que el dinero se podría haber gastado de forma más productiva. Los más o menos 200 000 dólares que gastó en los vestidos de boda de su hija no bastarían para solucionar los problemas sanitarios del país, pero sí para comprar drogas antirretrovirales para más de 166 personas durante un año, lo que no es un mal comienzo.

(Por cierto, el escándalo no perjudicó en lo más mínimo la carrera de De Sousa, quien se convirtió en vicepresidente en 2017, cuando Dos Santos abandonó la presidencia).

Es muy posible que De Sousa ganara ese dinero honestamente, o que Diogo tuviera ella misma una próspera y secreta carrera en el mundo de los negocios, o que encontrara otro patrocinador (no respondió a ninguna de las peticiones de comentario que le envié por Facebook), pero lo más extraordinario es que a nadie en la cadena de televisión se le ocurriera preguntar nada. Kleinfeld Bridal y TLC, la productora de Say Yes to the Dress, no han respondido a preguntas sobre si comprobaron el origen de los fondos de Diogo.

En una declaración, Michal Cohen, el jefe de operaciones de Tornai, dijo que la compañía protegía la privacidad de sus clientes.

«Mantenemos solo relaciones de negocios con nuestros clientes y no nos metemos en sus asuntos personales», afirmaba la declaración, enviada por correo electrónico. Eso es cuestionable; sin duda, Tornai no se habría referido a Diogo en cámara como «prácticamente realeza en su país» si no hubiera establecido una relación con ella como algo más que una cliente, pero eso era todo lo que Cohen estaba dispuesto a decir.

Quizá más notable incluso que su falta de interés o preocupación sobre la procedencia de su dinero sea el hecho de que Diogo no pareció percibir que es un poco insensible aparecer en televisión gastando 200 000 dólares en ropa, sobre todo cuando tu padre forma parte del Gobierno de un país con la octava tasa de mortalidad infantil más alta del mundo. No es que la atraparan en una investigación periodística de cámara oculta; ella accedió a participar en un programa de telerrealidad, consciente a la perfección de que se detallaría cuánto dinero se gastaba en nueve vestidos espectacularmente vulgares. Fue como si ella misma se delatara. Como si María Antonieta hubiera publicado un panfleto que detallara con exactitud cuánto se gastaba en cisnes asados y luego se enfureciera cuando los sans-culottes no apreciaran las bondades de su inversión en tecnología culinaria.

A decir verdad, nadie sale bien parado de este relato de lujo y exceso. Sin embargo, sirve como metáfora perfecta de cómo funcionan las compras en Moneyland. Cuando hay mucho dinero encima de la mesa, nadie hace demasiadas preguntas. El dinero de los paraísos fiscales ha inflado los precios de las casas, del arte, del buen vino y de los yates.

Ha entrado en el mercado de los relojes caros, de los coches, de la ropa y de los zapatos de lujo. Hay tanto dinero dando vueltas en busca de algo divertido en lo que gastarse que se ha creado todo un campo nuevo en los estudios económicos, al que un analista bancario ha bautizado como «plutonomía». Y la idea de plutonomía explica mucho sobre cómo Moneyland se manifiesta en el mundo real. Pero, antes de llegar a eso, veamos un momento qué ocurre con las casas.

**1 5 . Prop i e d a d e s de l u j o** Las ciudades escogidas por los superricos varían según toda una serie de factores —impuestos, reglas de inmigración, idioma, sistema legal, huso horario—, pero dos ciudades siempre encabezan la primera división: Londres y Nueva York. Una razón por la que Londres a menudo queda por delante de su rival estadounidense es que no tiene co-ops, los edificios de apartamentos de Nueva York en los que los residentes pueden vetar a nuevos vecinos. Eso quiere decir que los que forman parte de la camarilla de ricos de toda la vida de Nueva York han podido bloquear deliberadamente el acceso a instalarse en sus edificios a los nuevos ricos de Moneyland.

Fue para resolver este problema que se construyó el 15 Central Park West, quizá el edificio de apartamentos más estiloso del mundo. Se completó en 2008, y sus constructores prosperaron en el punto álgido de la crisis financiera al vender apartamentos sobre planos a multimillonarios de las tecnológicas y las finanzas, oligarcas, jeques y los usuales representantes de la élite global. El apartamento parece una co-op, pero sin ninguna de sus aburridas reglas.

El 15CPW (como se conoce al edificio) se construyó imitando deliberadamente el estilo de las mansiones de los ricos de toda la vida en la parte alta de Manhattan. Está forrado con caliza y cuenta con enormes ventanas y techos altos, así como con dos torres, la segunda más alta que la primera, de modo que sus residentes alcancen a ver Central Park por encima de su gemela de veinte

pisos. Este edificio redefinió lo que era una propiedad de lujo en Estados Unidos y se habló tanto de él que, en 2014, el periodista Michael Gross escribió un libro entero sobre él cuyo estilo parecía el eco de la sobreexcitada prosa del periodismo de sociedad de una época pasada. «El 15 Central Park West es más que un edificio de apartamentos. Es la promoción inmobiliaria más descaradamente exitosa, irracionalmente cara y titánicamente llena de potentados del siglo XXI […], representa la resurrección y la vida de la aristocracia de la riqueza de nuestra era —escribió en House of Outrageous Fortune, cuya lectura es apasionante—. Desprovistos ya de dignidad,

unidad, alta cuna e incluso de buena educación, disfrutan de ingresos inauditos y del nivel de vida más extraordinario de la historia reciente».

«El éxito del 15CPW consagró una nueva y un tanto sospechosa supersociedad global —continuó—. Nos guste o no, estos individuos que solo tienen una cosa en común (una riqueza asombrosa) se han convertido en la nueva clase dirigente mundial. Por lo general, pertenecen a una primera generación de ricos y han conseguido su dinero de formas nuevas […], los más nuevos de los nuevos ricos proceden de mercados emergentes como las llamadas naciones BRIC: Brasil, Rusia, India y China».

Por supuesto, la mayoría de los apartamentos se han comprado mediante vehículos corporativos anónimos, de modo que la identidad de estos aristócratas sigue en su mayor parte oculta, pero, aun así, Gross consigue identificar a propietarios israelíes y coreanos, así como a rusos, griegos, indios, sudamericanos, italianos y a un magnate de la telefonía móvil senegalés. Lo que Gross describe como «el episodio más chiflado de la corta historia del 15CPW» llegó en 2013, cuando el ex-CEO de Citigroup, Sandy Weill, vendió un ático por 88 millones de dólares tras haberlo adquirido por exactamente la mitad de ese dinero solo seis años antes. El comprador fue el magnate ruso de los fertilizantes Dmitry Rybolovlev, que en esos momentos estaba pasando por un divorcio difícil (el cual acabó costándole 6000 millones de dólares) y que, al parecer, decidió que su hija necesitaba algún lugar en el que alojarse

en Nueva York cuando quisiera tomarse un respiro de sus estudios en Massachusetts. El ático tiene cuatro habitaciones, entre ellas un dormitorio principal con vistas al parque, así como biblioteca, sala de estar, galería, comedor, estudio y baños en suite para todos. Por si fuera poco, hay una terraza que abarca tres de los cuatro lados del apartamento.

Rybolovlev hizo su dinero con Uralkali, una empresa de fertilizantes rusa, y específicamente con sus minas de potasa en el borde de Siberia. Es difícil imaginar un lugar más distinto a los grandes edificios de la parte alta de Manhattan que las ciudades de Bereznikí y Solikamsk, donde se encuentran esas minas. Están rodeadas por enormes montones de escoria rojiza que recuerdan a la superficie de Marte y que se extienden a lo largo de kilómetros, siguiendo la autopista entre las dos ciudades. Se llega a ellas tras dos horas y media conduciendo desde la ciudad de Perm, en el tipo de trayecto ruso que parece ilusorio, pues uno no deja de moverse y, sin embargo, parece

estar siempre en el mismo sitio: los mismos bosques de abedules y la misma carretera recta, con solo alguna esporádica conífera como muestra de que se está avanzando.

La población de Bereznikí ha descendido una cuarta parte desde la década de 1980 y vive en los mismos deficientes bloques de apartamentos de cinco pisos que el Gobierno soviético construyó por todas partes desde Asia central hasta el círculo ártico. En una escuela hay una pequeña placa que atestigua que el expresidente Boris Yeltsin estudió allí, aunque la placa parece lo único nuevo que se ha añadido a la escuela en décadas. Una celadora me permitió tomar una foto de la placa, pero no de los ladrillos podridos ni de las ventanas sucias. «El Gobierno nos trata como si fuéramos ganado», me dijo.

Bereznikí está construida directamente sobre las minas de sal que le valieron a Rybolovlev su fortuna, lo que es un problema, porque la sal es soluble. Cuando entra agua en zonas abandonadas, disuelve los pilares que sostienen los techos de los túneles y estos se hunden y aparecen entonces grandes agujeros en el suelo, llamados dolinas, que se tragan casas, carreteras, árboles, vías de ferrocarril,

coches y fábricas. Uno de estos agujeros se abrió en 2007 y se lo apoda «el Abuelo». Tiene cincuenta pisos de profundidad y es muy probable que sea la mayor dolina del mundo. En consecuencia, se ha evacuado buena parte de Bereznikí, lo que le confiere un aire todavía más desolado de lo habitual en las ciudades de provincias rusas. Uralkali exporta sus fertilizantes a docenas de países, pero muy poco de los beneficios de esas exportaciones parece revertir en la ciudad, y sus vecinos más ambiciosos tampoco se quedan en ella.

Rybolovlev se marchó hace tiempo y vendió su participación en Uralkali a otro multimillonario en 2010. Compró a Donald Trump una mansión en Florida por 95 millones de dólares en 2008, el club de fútbol AS Mónaco en 2011 y luego el ático con vistas a Central Park.

Jonathan Miller, un consultor inmobiliario de Nueva York cuyo conocimiento del negocio es legendario, dijo que el nuevo ático de Rybolovlev era sencillamente el mejor apartamento de Estados Unidos. «Probablemente haya estado en 8000 apartamentos a lo largo de mi vida. No recuerdo los nombres de la gente que me encuentro en las fiestas, pero recuerdo el color del ladrillo del exterior de cualquier edificio y qué aspecto tenía el interior —me dijo en 2017, sentado en una oficina cuya pared estaba forrada de artículos de periódico que lo citaban como una autoridad en el mercado inmobiliario de la ciudad —. Este edificio es, en mi opinión, basada en treinta años de

conocimiento del mercado, el mejor edificio de apartamentos jamás construido».

Según el análisis de Miller, las propiedades inmobiliarias de lujo se han convertido, de hecho, en una nueva moneda global. Gente muy rica utiliza las viviendas de las ciudades de primera división del mundo como un depósito de riqueza, con la ventaja añadida de que sus casas y apartamentos sirven también de almacén para todas sus otras posesiones caras: sus Monets, Modiglianis y demás. «No quiero caer en el estereotipo de decir que es todo fuga de capitales, porque no es así, pero el crecimiento en su presencia sí que es por fuga de capitales. Quieren preservar su capital. Lo meten en un sitio durante un largo periodo de tiempo porque quieren preservarlo».

Aproximadamente un 30 por ciento de las ventas de apartamentos

en las grandes promociones de Manhattan desde 2008 han sido a compradores extranjeros, y la inmensa mayoría de ellos han pagado todo el importe de la vivienda de golpe. Se trata de un cambio notable que se aceleró a principios de la década de 1990, cuando el hundimiento del comunismo provocó una huida de capitales a una escala desconocida hasta entonces, especialmente hacia Londres.

El inicio de la década de los noventa fue un momento especialmente duro para estar en el negocio inmobiliario en el Reino Unido. La burbuja inmobiliaria que se había inflado durante toda la década anterior estalló súbitamente a causa de una reforma impositiva, las subidas de tipos de interés y una recesión. Si los agentes inmobiliarios habían sido el ejemplo de la cultura de los ricos de la década de 1980, con sus elegantes trajes y sus teléfonos móviles tamaño ladrillo, ahora estaban sentados sin nada que hacer mientras se preguntaban cómo hacer la siguiente venta. El precio medio de una casa en Londres subió casi dos tercios en la segunda mitad de la década de 1980 y, luego, el mercado se secó. El Daily Mail la llamó «la peor crisis inmobiliaria en sesenta años» y los precios eran más bajos de lo que habían sido cuatro años antes.

«El mercado en la franja inferior se detuvo de la noche a la mañana», recuerda un agente inmobiliario que trabajaba en esos tiempos en el aristocrático vecindario de Kensington y Chelsea, en el oeste de Londres, en el que se encuentran algunos de los edificios más conocidos de la ciudad: el Albert Hall, el Museo de Historia Natural, Harrods, King's Road y la Galería Saatchi.

«Hubo muchas ejecuciones hipotecarias, incluso por aquí. Yo pasaba

mucho tiempo en ejecuciones de hipoteca en Kensington.

Por aquel entonces, llevaba diez años trabajando. En aquellos días supongo que la mayoría de nuestros clientes eran británicos, especialmente en Kensington. Era una zona residencial muy británica», recuerda. La princesa Diana y el príncipe Carlos vivían en el palacio de Kensington, lo que contribuyó a impulsar el barrio y aportó a sus habitantes más ricos una identidad clara y distinta; se los apodaba «Rangers de Sloan», en honor a su lugar favorito, Sloane Square, y Diana era su modelo. Se decía que eran

desafiantemente antiintelectuales, que amaban los deportes rurales y que se gastaban el dinero en bufandas de Hermès y en Range Rovers. Pero incluso estos británicos ricos dejaron de comprar a finales de 1992, que es precisamente cuando un tipo de cliente completamente inesperado apareció en las agencias inmobiliarias.

«Intento recordar cómo se llamaba; era Alex y algo más. Resultó que tenía dos socios de negocios; creo que tenían un banco», me dijo el agente inmobiliario. Los tres hombres compraron un piso cada uno de ellos, con precios que oscilaron entre las 200 000 y las 320

000 libras, pagadas al contado. El mero hecho de la venta era inusual en aquellos tiempos de depresión, pero eso no fue lo que le hizo llamar a los periódicos para hablarles de ella; fue la nacionalidad de los clientes lo que era noticia. Eran rusos. «Me molesta no recordar su apellido, luego hizo grandes cosas.

Probablemente sea ya multimillonario».

Parece que aquella fue la primera venta de propiedad privada en Londres a compradores privados de la antigua URSS en la historia moderna del Reino Unido, y abrió la puerta a muchas más. Al cabo de tres meses, el Evening Standard informaba de que un magnate del petróleo había comprado una casa en Hampstead por 1,1

millones de libras, mientras que un armenio había comprado dos propiedades cercanas por 3,2 millones. El periódico citó al agente inmobiliario, que declaró: «Veremos un número cada vez mayor de compradores que reconocen Londres como un refugio seguro para su dinero». Rara vez una predicción se ha demostrado tan triunfalmente correcta, y el agente inmobiliario se mostró encantado de que se la recordara, aunque me pidió que no utilizara su nombre a la luz de las recientes tensiones entre Rusia y el Reino Unido.

«Un día de esta semana comí con el departamento de Rusia, que se

encarga del mercado ruso; les enseñé el artículo que me trajiste y se quedaron pasmados», dijo. El agente inmobiliario tiene la piel sonrosada, es de clase media-alta y de expresión franca, como si fuera un jovial invitado de Cuatro bodas y un funeral, y se ríe a carcajadas al recordarlo. «Lo que les dejó pasmados fue el precio de la propiedad: 200 000 libras. Hoy en día lo más probable es que

tuvieras que añadirle un cero, literalmente, estoy casi seguro de que el precio se ha multiplicado por diez. Añadieron que 200 000 libras les parecía una cantidad extraordinaria para un comprador ruso».

Ahora, por supuesto, la cifra parece decididamente modesta.

Entre enero de 1995 y mayo de 2017, el precio medio de una propiedad en Kensington y Chelsea ascendió de 180 000 a más de 1,5 millones de libras. La media de un chalé en el barrio ahora asciende a 3,8 millones y en marzo de 2017 una casa en mal estado de una habitación arriba y otra abajo, originalmente construida como residencia para enterradores, se vendió por 713 823 libras. Eso quiere decir que cada metro cuadrado de su diminuta superficie costó 1717 libras, y eso antes del coste de la renovación.

El titular de aquel artículo de enero de 1992 del Evening Standard sobre la novedosa y pionera venta fue «Propiedad inmobiliaria: un puerto seguro para refugiados ricos». En realidad, era más que eso. Alex y sus dos socios encontraron no solo un puerto seguro para su dinero en uno de los vecindarios más lujosos de Londres, sino que, además, consiguieron multiplicar por diez su inversión original. Como una clásica estafa piramidal, los primeros inversores han obtenido unos beneficios extraordinarios a expensas de los que se unieron más tarde a la fiesta. Mientras tanto, extranjeros ricos como ellos han transformado buena parte del oeste de Londres en un lugar en que pocos británicos pueden permitirse vivir y gastan sus riquezas en el tipo de lujos que solo ellos pueden adquirir.

«Es un mercado extraordinario —dijo ese afortunado agente inmobiliario—. Siempre he pensado que Londres es como una isla que, hasta cierto punto, se ha separado del resto del Reino Unido.

Es una ciudad auténticamente internacional, como ninguna otra ciudad del mundo, más que ninguna otra parte. ¿Por qué Londres?

El huso horario, el idioma, el sistema legal, la gente y la comida han mejorado muchísimo; la cultura es otro motivo; el hecho de que sea la capital financiera del mundo, a la par que Nueva York… Todos esos

factores ayudan».

Savills,

una

empresa

registrada

en

Londres,

publica

investigaciones sobre los hábitos de gasto de sus clientes, lo que aporta una ventana fascinante sobre la vida del tipo de gente que se puede permitir gastar millones de libras en comprar una casa en una ciudad en la que ni siquiera viven. En 2014, publicó un documento que mostraba cómo las propiedades de lujo de Londres habían conseguido mejores resultados que el resto de propiedades en el Reino Unido, con una diferencia de un 250 por ciento a lo largo de las tres décadas anteriores. «Puesto que el dinero es el arma elegida por aquellos que compiten por espacio en la metrópolis, no es sorprendente que el precio de la vivienda haya subido de forma tan pronunciada», concluyó Savills. A medida que el dinero llovía sobre Moneyland, sus ricos ciudadanos competían para comprar una serie de activos del mundo real en una serie limitada de ubicaciones, lo que llevó inevitablemente a una asombrosa inflación de los precios, que a su vez ha hecho a estas personas todavía más ricas.

A principios de 2014, el oligarca ucraniano Dmitry Firtash gastó 53 millones de libras en comprar una antigua estación de metro, que el Ministerio de Defensa había utilizado previamente como oficinas y que, al parecer, se encontraba junto a su mansión de 60 millones de libras. La mansión, que tiene una piscina en su segundo sótano y fue diseñada por el megapromotor Mike Spink, está a solo cinco minutos de Harrods. A un minuto o dos de Harrods en dirección opuesta se encuentra el moderno edificio One Hyde Park, los cuatro bloques de apartamentos más elegantes del Reino Unido, construidos por una asociación formada por su promotor, Candy Brothers, y una empresa propiedad del ex primer ministro de Catar. Según un animado artículo en los medios, un ático en la promoción se vendió por 140

millones de libras en 2010, lo que lo convertiría en el piso más caro

del mundo. Los propietarios de la promoción la adquirieron a través de paraísos fiscales, así como la mayoría de los que viven en ella han adquirido los pisos, de modo que es difícil saber exactamente cuánto costaría vivir allí o quiénes son los vecinos. Sin embargo, si caminas frente a estos edificios una tarde de otoño, es difícil no darse cuenta de que hay muy pocas luces encendidas en los pisos.

Sea quien sea quien vive allí, no parece pasar mucho tiempo en casa.

«Más que nunca, estas casas de los ricos se extenderán a lo largo y ancho del mundo, a través de países y continentes —

apuntaba un informe de 2017 del mercado global de la vivienda presentado conjuntamente por Warburg y Barnes, dos agencias inmobiliarias de lujo estadounidenses—. La riqueza inmobiliaria no siempre fue tan proyectable o móvil. Tres procesos interrelacionados (que siguen operando hoy en día) han impulsado este cambio: la expansión de los viajes en avión, la revolución tecnológica y la globalización de los negocios».

El informe apunta que uno de cada diez de los megarricos (aquellos que poseen más de treinta millones de dólares en activos) tiene cinco o más casas, a menudo en lugares propicios para sus negocios, así como para sus actividades preferidas de ocio. Los autores del informe se emocionan tanto con el potencial lucrativo inherente a una situación en la que un número creciente de personas muy ricas compran múltiples casas que no necesitan que sus metáforas se vuelven desesperadamente confusas. «Para estos individuos, el mundo es su casa, y consideran las propiedades inmobiliarias como una de las perlas de su corona». Y, dado que esto es Moneyland, ha surgido toda una clase de facilitadores dispuestos a ayudarlos a conseguir lo que quieren: gente como Gennady Perepada.

Perepada es bajo, fornido y efervescente. Lleva el pelo negro alisado hacia atrás, lo que revela un pronunciado pico de viuda.

Llegó de Ucrania a Nueva York en 1990 y trabajó duro como un auténtico neoyorquino. Al final, consiguió trabajo como componedor

—él prefiere calificarse como «agente inmobiliario de propiedades de lujo y consultor de inversión internacional»— para rusohablantes adinerados que buscaran diversificar sus inversiones comprando propiedades en Estados Unidos. Su oficina, en la calle 48 West, en el Midtown de Manhattan, está llena de souvenirs y recuerdos de toda la antigua URSS, así como de otros lugares: China, Israel, el Golfo…

Habla un buen inglés, aunque con acento, pero, cuando nos

conocimos, al descubrir que yo hablo ruso, cambió a un idioma único y anonadante que oscilaba entre ruso e inglés, en ocasiones pasando de un idioma a otro hasta cuatro veces en una sola frase.

(En las citas siguientes, la cursiva representa cuándo está hablando en ruso).

«Nunca condeno a esta gente por el hecho de que viajen en un Maybach hecho a mano. O que él viaje en un Rolls-Royce hecho a mano. De todas formas, no estoy seguro de que esté hecho a mano, sino quizá hecho a mano con avestruz dentro, o con una tele, o con algo especial, ya sabes. Pero esta gente es igual que tú o que yo —

me dijo—. Al final, todo se reduce a los contactos personales. No sé cómo vives con los demás, pero yo me guío por un principio básico: no se pueden tener demasiados amigos ni demasiado dinero. El dinero y los amigos nunca sobran. Por lo tanto, el criterio de mi vida, mis amigos. Tienes que entablar amistad con la gente, ¿sabes a lo que me refiero? Tienes que entablar amistad con la gente. Mi profesión, ¿sabes en qué consiste? Consiste en hacerme amigo de la gente».

Saca su iPhone y me muestra el registro de llamadas de ese día.

La primera llamada llegó desde Bakú, la capital de Azerbaiyán, a la 1.24 de la madrugada; luego siguieron otras a las 3.06, 5.15, 6.15, 6.46, 6.48, 7.20 y 7.21 de la mañana. «Cada una de estas llamadas es valiosa. Puede que sea una llamada de algo o una llamada de nada. Pero esta llamada de algo podría valer muchísimo dinero. Mi teléfono nunca está apagado. Nunca».

Navega por los materiales promocionales de los bloques de apartamentos que está vendiendo, con sus vistas sobre Central Park, sus paredes con paneles de madera, sus múltiples baños y sus aparcamientos subterráneos. Entre ellos se encuentra el 520 Park Avenue, una aguja forrada de caliza en el Upper East Side que todavía está en construcción y cuyos residentes podrán mirar desde la cima del mundo al parque, justo enfrente de sus camaradas en el 15CPW. «Empiezan a partir de 16 millones de dólares, uno, seis. Y el ático, 130 millones de dólares, uno, treinta. Ya se ha vendido el 50

por ciento. Yo represento este edificio, todo el edificio».

Resultaba imposible decir cuánto de este rápido monólogo era charla de marketing y cuánto una reflexión de lo que estaba sucediendo

realmente, pero no se podía discutir con las fotografías.

Empresas de bienes de lujo le habían enviado imágenes de sus productos para comprobar cuáles gustaban a sus clientes, y él navegó entre múltiples relojes Rolex en su teléfono y escogió los que le parecían más deseables. Por último, se le acabaron los Rolex y la siguiente imagen mostró una fiesta en la que los invitados se estaban sirviendo sushi del cuerpo de una mujer desnuda.

«Esto es arte, arte. Ya ves lo bien que vive la gente. ¿Te apetece un poco de sushi? Ella tiene sushi por todas partes, por todas partes», dijo, con una sonrisa incluso más grande de lo habitual. Era la sonrisa de alguien que está en el ajo, porque es asombrosamente difícil ver cómo viven los ricos, a no ser que seas rico, algo que la mayoría no somos.

Tomemos por ejemplo el caso de Indian Creek. Es un pueblo en el condado de Miami-Dade, Florida, al que se llega a través de un agradable vecindario residencial, con sus bungalós con jardines bien cuidados y calles sin acera, pero hay tan poco tráfico que caminar por la carretera no resulta desagradable. Al final, hay un puente, con torres de guardia color crema a cada lado y una puerta de hierro forjado entre ellas. Si pones un pie en el puente, una voz atruena en un interfono y te pregunta qué deseas. Si no tienes nada que hacer allí, o si lo que tienes que hacer (como es mi caso) es solo satisfacer tu curiosidad, te dicen que es una isla privada y que te vayas a satisfacer tu curiosidad a otro lado.

Para subrayar este punto, hay mucha presencia de policías. En el último censo, en 2010, Indian Creek tenía una población de ochenta y seis personas, entre las que se contaban cuatro de las quinientas personas más ricas de Estados Unidos, así como el cantante Julio Iglesias, el multimillonario colombiano Jaime Galinski (cuya residencia principal está en Londres, pero que cuenta también con viviendas en Nueva York y un par de sitios más) y varios otros, todos con una riqueza combinada real —según el Miami Herald— de 37

000 millones de dólares. Esa suma es aproximadamente equivalente

al producto interior bruto anual de Serbia, que tiene una población de más de 7 millones de personas. La policía de Indian Creek cuenta con diez agentes a tiempo completo, más cuatro en reserva, y cuatro funcionarios auxiliares, lo que hace que la proporción de policías y residentes en la comunidad sea de alrededor de 1:5, significativamente mayor hasta que la de Alemania Oriental en sus momentos más

paranoicos. El pueblo es una isla, así que no puede accederse a él más que por el puente, pero la policía no corre riesgos en lo que atañe a proteger lo que en su página web denominan «el municipio más exclusivo de Estados Unidos», y hay una patrulla marina que vigila la isla día y noche, siete días a la semana. Es, en resumen, una comunidad protegida por un foso, donde Moneyland se hace real. En 2012, una casa de diez habitaciones y catorce baños en la isla se vendió por 47 millones de dólares, lo que la convirtió en la propiedad más cara jamás vendida en el sur de Florida, según los agentes inmobiliarios que cerraron el trato. La prensa local informó que el comprador había sido un multimillonario ruso.

Las fotografías de la casa publicadas por los agentes muestran una mansión de techos altos, modesta y, sin embargo, enorme, con una piscina infinita con vistas a la bahía Vizcaína y al sol naciente.

Tiene un muelle lo bastante profundo como para atracar un superyate y está rodeada por los otros tres lados por los fértiles prados del campo de golf de la isla. Se parece tanto a la casa de una persona corriente como un tigre de Bengala se parece a un gato atigrado, pero a la vez está hecha con gusto y contención. «El aire entra y sale de la casa como si esta respirara, y la purifica. En esta planta abierta, donde se desdibuja eternamente la línea que separa el interior y el exterior, paredes enteras se abren para permitir el paso a la caricia de la brisa de la bahía. Los techos se elevan a altitudes increíbles», declara el texto de los agentes. Pero lo más cerca que usted o yo estaremos de esa casa es el extremo del puente, mirando una foto de su interior en el teléfono mientras un policía con gafas de espejo escruta todo lo que hacemos.

Miami todavía no está jugando en la ronda clasificatoria para pasar a la primera división de lugares calientes globales en los que tener propiedades, pero está subiendo con fuerza, junto con Sídney, Vancouver, Los Ángeles, Tokio y un puñado de lugares más que se han convertido en imanes para el dinero caliente del mundo y que aspiran a suplantar a Londres y Nueva York en la cabeza de la clasificación. La asociación de agentes inmobiliarios de la ciudad publica cifras que muestran de dónde proceden sus clientes y, aunque hay que tratar esta información con cautela, puesto que muchos compradores ocultan su identidad bajo empresas fantasma, la pauta que se observa es un flujo constante de inversión extranjera que está elevando los precios a lo largo de toda la soleada costa del sur de Florida. A principios de 2017, dos quintas partes de todo el dinero invertido en propiedades de Miami procedían del extranjero y se concentraban abrumadoramente en el tramo superior del mercado, y casi la mitad de esos dos quintos

venían de solo cuatro países: Venezuela, Argentina, Brasil y Colombia. Venezuela ha sido la mayor fuente de fondos extranjeros todos los años desde, al menos, 2011, a pesar de las terribles crisis económicas y financieras que ha padecido el país.

«Eso apunta a una conducta cleptocrática», me dijo en febrero de 2017 John Tobon, agente especial adjunto a cargo de la oficina de investigación de Miami del Departamento de Seguridad Nacional.

Me explicó que incluso las inversiones legales desde Venezuela tienen que haber llegado a través del mercado negro debido a las restricciones a la exportación de dólares que existen en el país. «El colmo es que estos individuos legales que poseen riqueza adquirida legalmente y están intentando escapar de la situación política que hay allí compran dólares con sus bolívares, y esos dólares se los compran a cleptócratas que utilizan este mercado para defraudar dinero».

¿Y es Miami tan mala como sugiere su reputación?

«Si tiene un poco de tiempo libre, vaya a Bayside, suba en uno de esos barcos que lo llevan en una gira y verá la casa de Al Capone, que sigue todavía allí y se sigue anunciando: es un

monumento. El otro día estaba en una conferencia sobre blanqueo de capitales y dijeron: "Oh, ¿hay blanqueo de capitales en Miami?".

Y yo me quedé pensando: "¿Es que no has visto la casa de Al Capone?". Aquí es donde empezó, no es nada nuevo en Miami».

Por supuesto, la mayoría de las inversiones en Miami siguen originándose en Estados Unidos, y gran parte del dinero es legal. El problema es que, gracias al efecto oscurecedor de las empresas no transparentes utilizadas para comprar las propiedades, no tenemos forma de saber qué dinero es legal y cuál no. En los primeros momentos de la histeria sobre los vínculos del presidente Donald Trump con Rusia, una investigación de Reuters sobre la inversión rusa en la Organización Trump encontró a sesenta y tres rusos entre los dueños de 2044 unidades en siete promociones diferentes de Trump en Florida. Mucho más notable todavía fue el hecho de que 703 de las unidades eran propiedad de empresas, lo que implicaba que no había personas reales en los títulos de propiedad y que sus propietarios auténticos eran completamente opacos. Por lo que sabemos, podrían ser propiedad de Vladímir Putin.

Seis de estas promociones estaban en el área de Sunny Isles Beach, que está al norte de Indian Creek y es célebre por su relativamente alto

porcentaje de residentes de origen ruso. La primera línea de mar está llena de apartamentos que, en otros tiempos, se intentaban vender a jubilados de Nueva Inglaterra, pero cuyos compradores más probables ahora son habitantes de Moneyland ricos y deseosos de depositar su dinero en algún lugar donde no se lo puedan quitar. Justo al lado de Collins Avenue, que discurre a lo largo de la columna de la principal isla barrera de Miami, está la sala de exposición de una nueva torre que están construyendo frente a la playa. Los visitantes de la exposición tienen que rellenar un cuestionario para determinar en qué tipo de propiedad están interesados. Mi intento de hacerme pasar por un inversor legítimo no duró mucho tiempo: la opción más baja de «presupuesto que gastar» era de entre tres y cinco millones de dólares, y yo no tenía ni siquiera mil. Por fortuna, aquella mañana había pocas visitas y una vendedora llamada Monica, una mujer adorable, amable y amistosa de algo más de cincuenta años, accedió a mostrarme la exposición como si yo no fuera otro paleto entrometido más.

El Turnberry Ocean Club es una promoción de la familia Soffer, que ha construido centros comerciales, hoteles, clubes y demás por toda esta área de Miami. Donald Soffer llegó de Pittsburgh en la década de 1960 y transformó un pantano en la ciudad de Aventura, que cuenta con el quinto centro comercial más grande de Estados Unidos y con decenas de miles de habitantes. Sus hijos son ahora promotores por derecho propio, y auténticos miembros de la élite global. Su hija, Jackie, está casada con Craig Robins, quien trajo Art Basel a Miami. Su hijo, Jeffrey, en el momento en que Monica y yo conversamos, estaba casado con la supermodelo Elle Macpherson, aunque rompieron poco después con mucho revuelo en la prensa amarilla. Tanto Jackie como Jeffrey tienen casas en Indian Creek.

La torre que están construyendo en la playa de Sunny Isles Beach tendrá 154 apartamentos en 54 pisos, con piscinas en voladizo a ambos lados del edificio más o menos a la mitad de su altura, además de otra piscina a ras de suelo, para los nadadores con vértigo. Habrá sala de juntas, sala de conferencias, sala de comercio en bolsa, sala de juegos para los niños, un teatro y muchas cosas más, entre ellas un área para pasear a los perros en el piso 32.º, para los que no tengan tiempo de bajar a su perro a la calle en el ascensor. «Da una sensación de haberlo conseguido. Habrá un Rolls-Royce o un Bentley, no lo hemos decidido todavía, un coche privado. También tenemos aviación privada —dijo Monica, con una sonrisa, para ver cómo me lo estaba tomando—. Empezamos con un precio bajo de 3,9 millones de

dólares, para uno de los pisos en las plantas inferiores, pero se pueden invertir hasta 35 millones, aunque la mayor parte del negocio se hace con apartamentos de 4 a 5

millones».

Me muestra una réplica de uno de esos apartamentos estándar

—que van de lado a lado del edificio, lo que les confiere vistas tanto al amanecer como a la puesta de sol— y me señala los dormitorios, baños, terraza, elementos destacados de la cocina y muchas cosas

más. Cuando llega el momento de irme, tengo la sensación de que genuinamente le he caído bien y que siente que me marche, y es por eso por lo que ella es una vendedora de primera clase y yo no.

Algunos de los ricos extranjeros que compran propiedades en ciudades occidentales pueden permitirse —como los residentes del One Hyde Park de Londres— dejarlas vacías, pero muchos otros quieren que su inversión ofrezca un rendimiento y, a tal fin, alquilan sus propiedades. Se trata, no obstante, de una operación mucho más compleja de lo que parece. Si usted está, por poner un ejemplo, en Malasia y su inquilino está en Nueva York, prácticamente no estarán despiertos nunca al mismo tiempo, y mucho menos podrán dialogar de forma efectiva sobre cualquier problema que surja en el apartamento. ¿Cómo sabrá usted, por decir algo, a quién enviar para reparar el lavavajillas? ¿Cómo pagará usted los impuestos sobre la propiedad locales?

Ahí es donde entra Dylan Pichulik. Pichulik es un neoyorquino joven, esbelto y simpático que trabajó en promociones inmobiliarias hasta 2012, cuando se dio cuenta de que los propietarios extranjeros le pedían constantemente que les recomendara a alguien que pudiera gestionar en su nombre las propiedades que acababan de adquirir y comprendió que esa persona debería ser él. «Hacemos, literalmente, de todo, de cabo a rabo —dijo—. Pasamos las facturas del alquiler cada mes y cobramos el importe al inquilino. Pagamos los gastos: los impuestos sobre la propiedad, el seguro, y nos encargamos del mantenimiento y las reparaciones. Así que cuando se rompe el lavavajillas o hay una fuga de agua desde el piso de arriba, el inquilino nos llama y nosotros nos encargamos de ello».

Utiliza sus conocimientos sobre el mercado para aconsejar a los clientes cuándo y cómo renovar sus apartamentos («No se preocupe, mándeme 400 000 y ya lo haré yo») o cómo alquilarlos, e incluso ayuda a sus hijos cuando se mudan de casa. Es una cuestión de

confianza: sus clientes confían en él, así que le piden que haga cosas por ellos y luego lo recomiendan a otros ricos, y eso resulta en un círculo virtuoso muy lucrativo. Me contó la historia de una cliente

—una mujer israelí con mucho dinero— de cuyos asuntos se

encargaba él al completo mientras ella permanecía encerrada en su habitación de hotel, incluido comprarle tabaco, nueve paquetes cada vez. El hijo de la mujer había tenido problemas con su visado, así que no había podido acompañarla en el vuelo de vuelta al aeropuerto Ben Gurión. Pagó a Pichulik para que se sentara en primera clase con ella durante el trayecto, lo que resultó una experiencia extraña.

«Lleva un pañal, porque no le gusta ir al baño —me explicó, con expresión de circunstancias, mientras recordaba aquel episodio—.

Todo iba muy bien hasta tres horas después, cuando oí el timbre y vino la azafata. "Necesito que me cambie el pañal". Y la azafata me miró como diciendo: "Eso debería hacerlo su hijo". Y yo la miré como diciendo: "No es mi madre". Al final, obligaron a la azafata a hacerlo.

Así que, sí, vamos más allá del deber».

Ese fue, no obstante, un caso poco habitual. La mayoría de sus clientes son gente rica normal: «CEO de empresas del Fortune 500, expresidentes, gente muy importante de verdad». Una clienta rusa tiene un apartamento de 14 millones de dólares que utiliza para los dos fines de semana al año en que va a Nueva York de compras; en una ocasión, Pichulik cogió una revista mientras esperaba en el barbero y vio a uno de sus clientes en la cubierta. La mayor parte de las inversiones proceden de China, y un porcentaje importante de Sudamérica, de los Estados del Golfo y, por supuesto, de los países de la antigua Unión Soviética. La oleada de inversión extranjera ha transformado la ciudad. «Hace cinco años, si querías gastar veinte o treinta mil al mes, solo tenías un puñado de opciones —dijo—. Ahora tengo toda una gama de apartamentos de veinte, treinta o cuarenta mil al mes, y cientos de apartamentos por entre quince y veinte mil; los alquileres llegan hasta ciento diez mil al mes. Puedes gastar fácilmente ochenta mil al mes y pasar relativamente desapercibido».

Pichulik explica de forma graciosa e inteligente su curiosa carrera, y está claramente preocupado por el tipo de desigualdad de la que ha sido testigo. Eso le ha permitido la capacidad de reflexión necesaria para darse cuenta de que pasar el día mirando apartamentos que valían cincuenta, sesenta o setenta millones de

dólares estaba provocando cambios extraños en su cabeza, y a preguntarse cómo debe ser el esquema mental de las personas que pasan sus vidas rodeadas de ese tipo de riqueza: «Te despiertas en un apartamento como ese cuando básicamente gobiernas la ciudad, y tienes esa especie de castillo para ti. ¿Cuáles son las consecuencias de eso, de levantarse con esa sensación y realidad, en tu vida cotidiana?».

Y, lo que es más importante, ¿qué consecuencias tiene para nuestro mundo que Moneyland se esté anexionando grandes áreas de nuestras ciudades más importantes? Algunos de los analistas financieros más inteligentes del mundo se han preguntado lo mismo durante más de una década, y sus conclusiones son extraordinarias.

Tenemos que hablar de plutonomía.

## 16. A los plutos les gusta juntarse

Ajay Kapur piensa mucho en el dinero y en cómo ganarlo. En otoño de 2005 empezó a reflexionar sobre por qué el ascenso del precio del petróleo no estaba afectando a la bolsa estadounidense como tradicionalmente se creía que lo haría. El petróleo aún no había alcanzado el récord que establecería en 2008, cuando el barril de Brent se pagó a más de 140 dólares, pero su precio se había doblado en tres años, lo que ya de por sí era bastante asombroso.

Puesto que los impuestos sobre el combustible son bajos en Estados Unidos, los incrementos en el precio del crudo se tradujeron rápidamente en incrementos en el precio en las gasolineras, con las inevitables

consecuencias

en

la

renta

disponible

de

los

consumidores. Los conductores se enfadaron, los políticos empezaron a hacer preguntas y el Gobierno empezó a inquietarse. Y, sin embargo,

al parecer, no había existido ningún efecto dominó sobre el mercado bursátil. Era intrigante; el tipo de misterio que a los analistas les encanta resolver.

En esa época, Kapur trabajaba para Citigroup como director de Investigación Estratégica Global, y su trabajo consistía en encontrar activos en los que sus clientes pudieran invertir, por lo que era importante para él descubrir qué estaba pasando. Estudió la situación junto con sus colegas y concluyeron que era demasiado pronto para preocuparse. Y luego pensaron un poco más, y leyeron un poco más y les llegó la inspiración: revelaron su descubrimiento al mundo en un informe de octubre de 2005 titulado «Plutonomía,

compras de lujo y explicación de los desequilibrios globales». Las notas a pie de página del informe están llenas de trabajos de académicos que ya eran, o se han convertido desde entonces, en héroes de la izquierda —en particular, Thomas Piketty y Emmanuel Saez—, pero los analistas del banco los pusieron al servicio de los muy ricos. El mensaje del informe era sencillo: los ricos se están haciendo más ricos, y eso puede hacerte rico a ti.

Lo nuevo que descubrió Kapur es que, si la mayoría de un país es propiedad de muy pocos, los cambios en el precio del petróleo no son necesariamente tan relevantes. El precio del petróleo solo importa a la gente que va justa de presupuesto. Si el coste del viaje diario al trabajo se dobla en el espacio de un par de meses, eso reduce, de forma inevitable, el dinero que puedes gastar en otras cosas: viajes, cine o incluso comida. Pero si eres muy rico, entonces la proporción de los ingresos que gastas en viajes es muy baja, de modo que tu gasto apenas se verá afectado por las fluctuaciones del precio del combustible. Si acostumbras a comprar bolsos Birkin, yates Sunseeker y tienes una cuarta casa —quizá en Miami—, los cambios en el precio del petróleo no te importan, algo que tiene importantes consecuencias para la rentabilidad de las empresas que fabrican esos productos.

Kapur pensó que demasiados de sus colegas en otras empresas estaban centrados en el consumidor medio, cuando, en una era de desigualdad, el papel del consumidor medio en la economía era cada vez más marginal. Acuñó la palabra «plutonomía» para describir las economías en las que los ricos poseen una proporción desmesurada de los activos (afirmó que había inventado el término, aunque, de hecho, aparece ya a mediados del siglo XIX, cuando se utilizaba como sinónimo de economía), lugares como el Reino Unido, Estados Unidos o Canadá. Su análisis era original y aportó una fascinante comprensión de cómo el tipo de gasto de lujo que hemos visto en los

dos capítulos anteriores afecta al mundo.

«En una plutonomía no hay tal cosa como “el consumidor estadounidense” o “el consumidor británico”, ni tampoco “el consumidor ruso” —escribió Kapur—. Hay consumidores ricos, que

son pocos pero constituyen una parte gigantesca de los ingresos y el consumo totales. Luego está el resto, los “no ricos”, que son muchísimos, pero que constituyen una porción sorprendentemente pequeña de la tarta total del país». Según los analistas de Citigroup, el millón de hogares en Estados Unidos más rico contaba con aproximadamente los mismos ingresos que los 60 millones de hogares más pobres. Y los ricos tenían una parte relativamente pequeña de su riqueza atada a sus hogares, lo que quería decir que una proporción más alta de su renta estaba disponible. Si se estudian solo los activos financieros y se excluye la vivienda del cálculo, el millón de hogares más ricos poseía una parte mayor de la riqueza nacional que los 95 millones de hogares más pobres. Este era un fenómeno nuevo, que abría lucrativas posibilidades para los inversores sagaces. Si hallabas el modo de invertir en las empresas que producen el tipo de productos que gustan a Naulila Diogo (la princesa angoleña recién casada, con sus 200 000 dólares en vestidos) o a Dmitry Firtash (el magnate ucraniano que compró la estación de metro de Londres), puedes lucrarte de la desigualdad y, quizá, con el tiempo, convertirte en un plutócrata tú mismo.

No todas las partes del análisis de Kapur han superado la prueba del tiempo. Especuló que el motivo por el que en Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido hay más desigualdad que en la Europa continental y en Japón es su pasado como países de inmigrantes, y sugirió que podría deberse a que los inmigrantes tienen niveles más altos de dopamina («una sustancia química del cerebro que induce placer [...] y está relacionada con la curiosidad, la aventura y el emprendimiento económico) que aquellos cuyos antepasados se quedaron felizmente en sus pueblos ancestrales. Pero su análisis económico fue riguroso. Identificó una serie de empresas cotizadas que se han beneficiado del tipo de compras que gustan a los ciudadanos de Moneyland: empresas como Julius Baer, Bulgari, Burberry, Richemont, Kuoni y Toll Brothers. Su informe analizó los precios de las acciones de estas compañías hasta 1985 y demostró que, conjuntamente, daban un rendimiento anual del 17,8 por ciento, mucho más que el conjunto del mercado. Ese rendimiento

superior se había acelerado con el tiempo, en especial desde 1994, cuando los rusos ricos y otras fortunas empezaron a desarrollar un

gusto por los lujos occidentales.

«Los plutócratas/emprendedores de los mercados emergentes (oligarcas rusos, magnates inmobiliarios o de fábricas chinos, pioneros del software indios o barones del petróleo o de la agricultura

latinoamericanos)

se

benefician

de

una

forma

desproporcionada de la globalización y, lógicamente, están diversificando sus inversiones en los mercados de activos de las plutonomías desarrolladas —escribió—. Como todo es mejor con amigos, nuestra tesis es que a los "plutos" les gusta juntarse… Las élites de los mercados emergentes a menudo realizan su gasto e inversiones en plutonomías desarrolladas en lugar de en sus países».

Era una obviedad. Dos años antes, el multimillonario ruso Roman Abramovich había causado sensación al comprar el Chelsea, uno de los principales clubes de fútbol de Londres, así que no debería haber sorprendido a nadie saber que a los más ricos les gustaba gastar su dinero en un puñado de ciudades. Pero las consecuencias de esta conducta no habían sido expuestas hasta entonces.

Kapur concedió el mérito de la noción clave sobre lo que todo esto comportaba a su «colega Priscilla, que ama la moda», quien, al parecer, le dijo: «Caramba, puedo hacerme rica con acciones de la plutonomía y luego gastar mi dinero en esos mismos productos».

Priscilla defendía que, si la desigualdad sigue aumentando, los ricos comprarán más productos de lujo, de modo que las acciones de las empresas que los producen seguirán comportándose mejor que la media del mercado. Si los clientes de Kapur seguían invirtiendo en esas acciones, podían continuar ganando dinero gracias al aumento de la desigualdad, dinero que, a su vez, podían invertir en productos y bienes de lujo, lo que al mismo tiempo dispararía las acciones de estas empresas, lo que aumentaría todavía más la desigualdad, de modo que se comprarían aún más productos de lujo, lo que dispararía el precio

de esas acciones, y así indefinidamente. Era un círculo virtuoso en el que podía participar cualquiera lo bastante listo como para invertir en él. El mensaje básico era el mismo que el de la

tienda de trajes de boda de Pnina Tornai o de los agentes inmobiliarios del oeste de Londres: se puede ganar mucho dinero de quienes no hacen demasiadas preguntas sobre la procedencia de ese dinero.

Kapur profundizó más en el tema y publicó varias investigaciones posteriores. En marzo de 2006 llegó un informe titulado Los ricos se hacen más ricos y, en septiembre, fue el anfitrión de un simposio en Londres titulado Marea alta levanta barcos, en el que resumió la estrategia de inversión que aconsejaba con la breve pero memorable fórmula «Binge of Bling» («Date un atracón de lujo»). La página web del simposio sigue activa y, aunque los enlaces a las presentaciones ya no funcionan, el informe resume las palabras de algunos de los participantes, cuya posición privilegiada les permitía saber qué era lo que les gustaba comprar a los ciudadanos de Moneyland.

«El mensaje general fue que los ricos querían un servicio extraordinario, exclusividad y calidad, y que el concepto de coste tradicional era mucho menos relevante que el de valor. El tiempo es muy valioso, más que el dinero. Los ricos valoran la atención personal y la naturaleza única —concluían los autores del informe—.

Según nuestro punto de vista, lo más probable es que los ricos se enriquezcan todavía más y disfruten de una parte todavía mayor del pastel de la riqueza en los años venideros».

En este aspecto de su investigación, no acertaron por completo.

La crisis financiera que empezó en 2007 y que asoló la economía mundial aniquiló las fortunas de algunas personas muy ricas. Pero tampoco se equivocaron del todo. Tras la crisis, los bancos se mostraron reticentes a prestar dinero con tanta facilidad como antes, lo que significaba que aquellos con dinero disponible estaban en todavía mejor posición que antes, motivo por el cual promotores inmobiliarios en lugares como Londres, Miami y Nueva York corrieron a construir propiedades para que invirtieran en ellas extranjeros ricos. Si el mercado lo dominan compradores que pagan de inmediato con dinero fresco, es natural construir el tipo de propiedades que ese tipo de compradores desea. Y si los

compradores con dinero quieren una zona para pasear a su perro en el

piso 32.º, pues eso es lo que se les tiene que dar.

Como Kapur y su equipo de analistas afirmaron en 2006, en lo que hoy suena como una perfecta descripción de los ciudadanos de Moneyland, «los plutócratas megarricos no tienden a formar parte de una geografía específica, sino a ser muy globales, y se reúnen en lugares plutonómicos con otros plutócratas. Por ejemplo, en Londres, el 60 por ciento de las casas que cuestan más de cuatro millones de libras se venden a no británicos». Tras la crisis financiera, estos nómadas de Moneyland heredaron la tierra.

Hay muchos bancos como Citigroup, y esos bancos tienen en nómina a un montón de analistas, y esos analistas producen un alud de informes, y esos informes describen una miríada de tipos de activos: acciones, bonos, mercancías, tierra… Todo lo que pueda dar un beneficio. La gran mayoría de los informes desaparecen tras un par de días, después de haber servido a un propósito bastante limitado. Los estudios de Kapur sobre la plutonomía, sin embargo, han durado mucho más. Reuters publicó un largo artículo basado en su primer informe menos de una semana después de que fuera publicado, y la mayoría de los medios más famosos del mundo se hicieron eco de él. Los informes siguientes acabaron en artículos en el Economist, Barron's, el Financial Times y el Atlantic. Sus tesis se abrieron camino hasta el corazón de varios libros, entre ellos, el fascinante relato de Michael Gross sobre el 15CPW, y de un documental de 2009 dirigido por el polémico Michael Moore, que pintó a Kapur como uno de los malos en Capitalismo: una historia de amor.

Es un retrato injusto. Kapur nunca se ha regocijado de la situación que él y sus analistas describieron, y ha declarado explícitamente en uno de los estudios sobre la plutonomía que se reserva su juicio moral sobre la cuestión («nuestro análisis aquí se basa en los hechos, no en cómo nos gustaría que fuera la sociedad»). Solo estaba haciendo su trabajo: buscar oportunidades de inversión rentables para sus clientes. Centró su análisis macroeconómico en países desarrollados, especialmente en Estados

Unidos, y mencionó la riqueza que procedía de cleptocracias corruptas solo de pasada, de modo que no puede criticársele haber sido cómplice del tipo de indignante latrocinio que llevó a los Obiang a comprar tantos supercoches de concesionarios de California o al diminuto expresidente de Zambia a comprar trajes hechos a medida y zapatos con alzas.

De hecho, su análisis de los países pobres es quizá la parte menos

convincente de su trabajo, puesto que, en gran parte, se reduce a la creencia de que sus economías tenderán a respetar cada vez más la ley, a parecerse más a Estados Unidos. La realidad es que el imperio de la ley está deteriorándose en muchos de los países que mencionó, de modo que van en la dirección opuesta a la que él vaticinó. De todas formas, Kapur y su equipo no merecen la reputación que se han ganado en algunos de los rincones más oscuros de internet, donde se los dibuja como una especie de cábala amoral de sumos sacerdotes de los cleptócratas.

Las críticas no deberían dirigirse a ellos, sino más bien a la estructura típicamente estafadora de Moneyland, que es la que impulsa a analistas muy inteligentes como ellos a pasarse la vida buscando incansablemente formas de que los ricos se vuelvan mucho más ricos. En un mundo dominado por las grandes fortunas, llámense plutócratas o ciudadanos de Moneyland, ningún empresario ambicioso puede permitirse ignorar el poder financiero de los muy ricos, por muy dudosos que sean los orígenes de sus fortunas.

Esto tiene consecuencias curiosas en cuanto a temas que antes se tomaban muy en serio. En 2015, la empresa de auditoría Deloitte publicó un estudio de relojes suizos titulado Tiempos inciertos, que describía el pesimismo de los principales fabricantes de relojes exclusivos en relación con el futuro. La razón de este desánimo no era una recesión ni ningún problema con sus productos, sino más bien el hecho de que el Gobierno de China estaba combatiendo la corrupción, lo que estaba repercutiendo en un descenso de las ventas en el tipo de regalos de lujo que los funcionarios corruptos habían aceptado anteriormente a cambio de decisiones favorables.

«El pesimismo sobre China y Hong Kong se puede explicar por los

ratios de crecimiento menores en muchos mercados emergentes, y también por la legislación anticorrupción y antisobornos en China: estas reformas han llevado a una caída en la venta de productos de lujo —escribieron los analistas de Deloitte—. El 81 por ciento de los ejecutivos de empresas de relojes indicaron que la demanda en China ha caído durante los últimos doce meses debido a la legislación anticorrupción».

Los relojes de lujo son muy populares entre los funcionarios, pues se trata una forma muy efectiva pero discreta de anunciar su poder. En 2009, el periódico ruso Vedomosti publicó con toda la mala idea una serie de fotografías de los relojes que habían llevado altos funcionarios en actos públicos, y añadió el precio de cada uno de ellos y lo

comparó con los ingresos que había declarado tener el funcionario en cuestión. El reloj más barato pertenecía al director de la Cámara de Auditorías, y costaba solo unos 1800 francos suizos. La mayoría, sin embargo, estaban entre los diez y los cincuenta mil dólares, y luego había un puñado de funcionarios que realmente habían tirado la casa por la ventana. El vicealcalde de Moscú se alzó con el primer y segundo puesto, con relojes que costaban 1,04 millones y 360 000 dólares, mientras que el presidente checheno, Ramzan Kadyrov, se hizo con la tercera plaza con un reloj estimado en 300 000 dólares. El artículo causó mucho malestar entre los altos funcionarios y, quizá por eso, el fotógrafo oficial borró con Photoshop un reloj de pulsera Breguet de 30 000 dólares de la muñeca del patriarca de Moscú, que aparece sentado en la foto en una mesa muy pulida en 2012. Pero el fotógrafo se olvidó de borrar el reflejo del reloj, lo que provocó que el patriarca hiciera el ridículo y desautorizó sus argumentos de que, bajo su liderazgo, había que regresar al ascetismo y a los valores tradiciones.

La controversia de los relojes no ha llevado a ninguna campaña organizada contra la corrupción en Rusia (quizá para alivio de los fabricantes de productos de lujo), pero, en 2012, empezó en China una campaña anticorrupción muy importante, en la que se encausó a decenas de miles de personas, entre ellas algunos miembros de clases hasta entonces intocables: líderes del Ejército, el Gobierno central o las administraciones provinciales. Los funcionarios dejaron de hacer ostentación de su riqueza casi de inmediato, con consecuencias dramáticas para el tipo de negocios en los que Kapur había sugerido invertir a sus clientes, entre ellos las empresas que producían comida y bebida de lujo. La región de Burdeos, en Francia, había exportado solo 12 000 hectolitros de vino a China en 2005, pero, al cabo de siete años, esa cantidad se había multiplicado casi por cincuenta, hasta 538 000 hectolitros, de modo que las pautas de compra ostentosas de los chinos ricos transformaron profundamente la economía de la producción vinícola en Francia.

Cuando empezó la campaña anticorrupción y los funcionarios chinos ya no podían ser vistos en público bebiendo tranquilamente botellas de Château Lafite, las exportaciones de la región cayeron un cuarto en dos años. «Ciertamente, vemos que llegan menos de aquellos ciudadanos chinos que venían en avión privado y compraban 50 000 dólares de vino de golpe», le dijo lacónicamente un comerciante de vino a una revista del sector.

Lo mismo les ocurrió a otros fabricantes occidentales que se habían beneficiado de un boom en las ventas del tipo de productos prestigiosos populares entre los miembros chinos de Moneyland. En 2014, la Asociación de Whisky Escocés culpó a lo que denominó eufemísticamente «la campaña de austeridad del Gobierno chino»

por la caída de las ventas en China y Singapur (que a menudo reexportaba a China). A finales de 2016, las ventas a estos dos mercados del Lejano Oriente habían descendido casi un 50 por ciento. Todos los inversores que habían comprado acciones de productores de vino o bebidas espiritosas con la esperanza de subirse a la ola de la plutonomía descrita por Kapur debieron de sufrir una fuerte conmoción.

Sin embargo, Kapur había prevenido a sus clientes de este riesgo. Puede que no hubiera analizado las formas en que los políticos y empresarios en los países emergentes explotan las reglas para hacerse ricos, y puede que hubiera previsto erróneamente que en lugares como Rusia el Estado de derecho se reforzaría, en lugar de debilitarse, pero al menos supo reconocer el peligro que suponían

las campañas anticorrupción para su selección de acciones de la plutonomía. «Es probable que la desigualdad de los altos ingresos, que se proyecta que irá a más, y las percepciones de corrupción que se le asocian, a menudo centradas en [empresas propiedad del Estado], lleven a la aplicación de políticas anticorrupción severas —

escribió en uno de sus estudios siguientes para Merrill Lynch Bank of America (su nuevo empleador) en 2014—. Las ventas de productos de lujo centradas en mercados emergentes, o aquellas de alta visibilidad (relojes, vino, coches, joyería, etc.), pueden correr riesgos a corto plazo».

Aprovechó la oportunidad para revisar los cálculos que había hecho una década antes, pero no encontró motivos para corregirlos:

«En Rusia, Malasia, Israel, Filipinas, Taiwán y Chile, los superplutócratas suponen un porcentaje mucho mayor de la economía nacional que sus compatriotas estadounidenses. Puesto que las grandes fortunas disfrutan de mayores beneficios antes de impuestos, esperamos que esta concentración de riqueza siga creciendo».

Fíjense en cómo utiliza aquí la palabra «compatriotas». Lo más normal habría sido decir «camaradas» u «homólogos», puesto que la gente muy rica de todo el mundo no comparte nacionalidad. Es un lapsus

psicológicamente muy revelador. El subtexto es que los plutócratas de Kapur son todos ciudadanos del mismo país, sin importar el pasaporte que tengan.

Las campañas anticorrupción de los gobiernos no son los únicos riesgos para la rentabilidad de la estrategia plutonómica de inversión diseñada por Kapur. Desde que se publicó su primer estudio, en 2005 —ha seguido publicando otros después, para una serie de empleadores distintos—, ha subrayado el hecho de que, en esencia, la plutonomía se basa en la desigualdad. Su estrategia de inversión solo puede seguir dando beneficios por encima de la media si los ricos siguen llevándose una parte desproporcionada de la economía mundial. Si las sociedades en las que viven y gastan su dinero deciden poner fin a esa excesiva acumulación de riqueza, entonces la situación podría revertirse. «Es probable que, en algún momento,

se produzca una reacción contra la plutonomía», concluyó ya en 2005. Y eso es lo que ha pasado, bajo el liderazgo de Estados Unidos.

**1 7 . As a ltoa S u iza** A principios de 2007, dos abogados de Washington se pusieron en contacto con el Departamento de Justicia para proponer un caso.

Tenían un cliente, dijeron, que deseaba permanecer en el anonimato, pero que podía desvelar actividades de evasión de impuestos y quiebra de la legalidad por parte de miles de los estadounidenses más ricos, todo organizado por una de las instituciones financieras más poderosas del mundo. Bradley Birkenfeld había entrado en el despacho de los abogados Paul Hector y Rick Moran casi un año antes y les había dicho que tenía

«información desde dentro de una conspiración a escala mundial»

que quería que llevaran ante el Departamento de Justicia, y los abogados se habían pasado meses recopilando y cotejando datos.

«Le estamos diciendo —escribieron a la fiscal del Departamento de Justicia, Karen Kelly— que un caso como este solo llega una vez en la vida».

Birkenfeld quería inmunidad a cambio de contar a los fiscales federales todo lo que sabía, pero no la consiguió. Todo lo contrario, de hecho. Aunque participó en largas reuniones con ellos a lo largo del verano de 2007 y compartió documentos y recuerdos, los fiscales del DdJ sintieron que les seguía ocultando cosas. En mayo de 2008

fue arrestado al llegar a su ciudad natal, Boston, y acusado de conspiración para cometer fraude; un mes después se declaró culpable y se encontró con una sentencia de cinco años de cárcel. La relación de hechos que se publicó junto a su admisión de

culpabilidad aporta una ventana privilegiada que permite ver los extremos a los que banqueros privados como él llegaban en su misión de mantener el dinero de sus clientes lejos de las garras del Gobierno.

Birkenfeld admitió haber aconsejado a su clientes «colocar dinero y objetos de valor en cajas de seguridad suizas; comprar joyas, obras de arte y objetos de lujo utilizando los fondos de su cuenta suiza mientras estaban en el extranjero; atribuir fraudulentamente el extracto de los fondos de la cuenta del banco suizo en Estados Unidos a un crédito del propio banco suizo; destruir todos los registros de actividades bancarias en paraísos fiscales que pudieran tener en Estados Unidos y utilizar las tarjetas de crédito de los bancos suizos, que estos afirmaban que no podían ser descubiertas por las autoridades estadounidenses». En una ocasión, que llamó la atención de todos los periodistas que cubrían el caso, Birkenfeld admitió haber comprado diamantes en nombre de un cliente estadounidense, haberlos metido en un tubo de pasta de dientes y haberlos llevado a Estados Unidos de ese modo para que su cliente disfrutara de su riqueza sin que el Servicio de Rentas Internas (IRS

por sus siglas en inglés) lo supiera. Era como el viejo timo Goldfinger de la década de 1960, pero mejorado: ¿por qué tomarse la molestia de crear un Rolls-Royce con pesadas planchas de oro que James Bond es capaz de seguir hasta Suiza cuando uno puede guardar millones de dólares en diamantes en su neceser?

Birkenfeld publicaría más tarde un libro sobre sus experiencias, titulado El banquero de Lucifer, que deja claro que las revelaciones que hace en la declaración de culpabilidad eran solo el principio de todo lo que llegó a hacer. Describió en el libro cómo acosaba a estadounidenses ricos en las regatas de yates, carreras de coches, conciertos de música clásica o galerías de arte, y luego les ofrecía sus servicios mientras se tomaba con ellos unas copas de brandy añejo con una oferta rayana en la prepotencia. «Lo que puedo hacer por usted es cero —les decía, y disfrutaba de la sorpresa que esta frase provocaba, antes de entrar a matar—. De hecho, tres ceros.

Cero impuesto sobre la renta, cero impuesto sobre plusvalías del capital y cero impuesto de sucesiones».

Cuando volaban hasta Ginebra para verlo, los llevaba a un restaurante de primera clase y luego a un club de alterne, donde él pagaba las prostitutas. Eso los ponía en el marco mental adecuado para hacer negocios, de modo que, a la mañana siguiente, los escoltaba al banco, donde le entregaban la gestión de su dinero. Y

cada dólar que conseguía —todo el «dinero nuevo neto», según lo denominaba el banco— contribuía a inflar su bonus, que gastaba en lo que le gustaba. «Quizá no era tan especial, a menos que te agraden las botellas mágnum de champán Laurent-Perrier, el caviar de beluga fresco o las cajas de cigarros Churchill recién llegadas de La Habana. Supongo que estaba bien si te gustan los chocolates Frigor Swiss, los relojes Audemars Piguet, los trajes Brioni y las chicas guapas que solo quieren complacerte y pasar un buen rato —

escribió, rezumando sarcasmo, en sus memorias—. Había llegado a la cúspide de mi deporte, volaba en primera clase por todo el mundo, me alojaba en hoteles de cinco estrellas y seducía a docenas de miembros del 1 por ciento para que guardaran sus fortunas en cuentas numeradas suizas, donde no les harían preguntas».

Los fiscales le habían denegado la inmunidad porque, decían, había intentado protegerse de ser acusado y no había sido completamente sincero con ellos. Lo acusaron, en particular, de encubrir su relación con el multimillonario Igor Olenicoff, un viejo cliente suyo que había escondido doscientos millones de dólares en cuentas suizas secretas, que se suponía que correspondían a una empresa fantasma de las Bahamas y no al promotor inmobiliario, con los detalles más opacos todavía gracias a estructuras corporativas en Dinamarca y Liechtenstein. «No podemos permitir que gente, ciudadanos estadounidenses, se dediquen a ese tipo de fraudes y luego regresen y tengan oportunidad de seguir delinquiendo», le dijo el fiscal Kevin Downing al juez en la vista de sentencia de Birkenfeld.

Llevaba razón. Tienes que ganarte la inmunidad dando todo lo que sabes, y fue por no hacerlo por lo que el juez encarceló

cuarenta meses a Birkenfeld. Pero también es cierto que, si a alguien se le podría haber dado un poco de margen, era precisamente a Birkenfeld. El banquero no solo se incriminó a sí mismo al revelar su conspiración en Washington, sino que ofreció una ventana valiosísima y sin precedentes con la que observar el corazón del negocio bancario suizo, el sanctasanctórum de Moneyland. Y eso cambió el mundo, como el propio Downing concedió, si bien con ciertas reticencias. «Si el señor Birkenfeld no hubiera entrado por la puerta del Departamento

de Justicia en el verano de 2007, dudo que a día de hoy se hubiera descubierto este fraude masivo —admitió el fiscal—. Esa investigación ha resultado no solo en un cambio en la manera en que obtenemos pruebas de los bancos suizos, sino que ha llevado al Gobierno suizo a negociar y firmar nuevos tratados sobre impuestos con Estados Unidos».

Pocos han hecho más por sacudir los cimientos de Moneyland que Bradley Birkenfeld, cuyas revelaciones causaron una revolución en la forma de trabajar de las finanzas de los paraísos fiscales.

Cuando llegó a Washington, no solo compartió su información con el Departamento de Justicia, sino que también la aportó al Servicio de Rentas Internas (IRS) y al subcomité de investigaciones del Senado, que publicaron un informe sobre la cuestión en julio de 2008. Según las conclusiones de los investigadores, el Tesoro de los Estados Unidos perdía alrededor de cien mil millones al año en ingresos por impuestos debidos a artimañas en paraísos fiscales del tipo revelado por Birkenfeld. Y el informe expuso exactamente cómo la empresa empleadora de Birkenfeld, el gigante bancario suizo UBS, ejecutaba esa estafa fiscal.

En parte se trataba de una continuación de la consagrada tradición suiza de desplumar a otros países, canonizada en las leyes de secreto bancario de 1934, que se aprobaron originalmente para proteger a los clientes franceses de su Gobierno, que trataba de mantener sus ingresos durante la Gran Depresión. Es el mismo secreto bancario que luego adorarían tanto los criminales de guerra nazis y los cleptócratas de todo pelaje, y que luego explotarían los pioneros banqueros de Londres en paraísos fiscales. Pero lo que

estaba ejecutando UBS era una versión actualizada de la vieja estafa, puesto que seguía un acuerdo diseñado para prevenir precisamente ese tipo de actividad. En 2001, el exempleador de Birkenfeld, UBS, accedió a convertirse en un intermediario cualificado (IC), calificación bajo la cual se comprometía a que o bien sus clientes estadounidenses declaraban todos sus ingresos de activos en Suiza o bien el propio banco les retendría los impuestos de esos ingresos y se los entregaría al Tesoro si los clientes se negaban a hacerlo. La esencia del trato era que los bancos suizos podían mantener su secreto bancario mientras prometieran recaudar impuestos en nombre del Tesoro.

Era un plan elegante, pero tenía un pequeño fallo: para que funcionara era imprescindible que los bancos fueran honestos. En consecuencia, no funcionó. De hecho, no solo no funcionó, sino que UBS lo subvirtió

por completo. Mientras que los bancos de otras jurisdicciones accedieron a cerrar sus operaciones de banca privada en Suiza, UBS las expandió de forma agresiva y ofreció cuentas sin declarar a tantos estadounidenses ricos como le fue posible. Los motivos son obvios: facilitar la evasión de impuestos es un negocio extremadamente lucrativo. «Las cuentas sin declarar traían más activos, más dinero nuevo y eran más rentables para el banco que las declaradas —concluyó el Senado—. Poco después de unirse al programa IC, UBS ayudó a sus clientes estadounidenses a estructurar sus cuentas suizas para evitar declarar al IRS miles de millones de dólares en activos».

Birkenfeld explicó al comité del Senado que él había sido parte de una «fuerza formidable» de unos setenta banqueros privados que asistían a actos patrocinados por UBS, como Art Basel en Miami, con el objetivo de captar a asistentes ricos. Los banqueros cuadruplicaron la cantidad de dinero procedente de los Estados Unidos que tenían en depósito entre 2004 y 2006 e iban camino de cuadruplicarla de nuevo en 2007. «Puede que fueras a acontecimientos deportivos. Quizá a exposiciones de coches o catas de vinos. Es posible que trataras con agentes inmobiliarios o con

abogados —declaró Birkenfeld al subcomité—. Ibas adonde se reunían los ricos, los abordabas y hablabas con ellos».

Cuando alguien le preguntaba por qué iba a querer una cuenta bancaria en Suiza, la respuesta de Birkenfeld era contundente: «Para evadir impuestos. Y […] a la gente siempre le gusta la idea de esconder algo a su cónyuge o quizá a un socio de negocios o a quien sea».

Como es lógico, el Departamento de Justicia no se tomó nada bien saber que UBS había estado infringiendo metódicamente la ley y los tratados. En julio de 2008, el Gobierno de Estados Unidos exigió que el gigante bancario suizo le entregara los nombres de todos los titulares de cuentas estadounidenses, algo que dinamitaría la tradición suiza de secreto bancario. En condiciones normales, UBS

habría ignorado la exigencia, dado largas o salido con algún parche, como el pacto IC, que le proporcionara nuevas oportunidades de ganar dinero. Pero esto sucedió durante lo más profundo de la crisis bancaria. A finales de octubre de ese año, UBS habría descargado 60 000 millones de activos tóxicos en el regulador bancario suizo y pasado a pérdidas 49 000 millones más relacionados con el mercado de hipotecas de Estados Unidos. Sus acciones habían perdido dos tercios de su valor y se especulaba incluso sobre su quiebra. UBS

simplemente no tenía en esos momentos munición para una batalla contra el Gobierno de los Estados Unidos, pues libraba una lucha a vida o muerte con los mercados financieros. Así que empezó a entregar los datos de sus clientes. Fue la primera grieta en la poderosa muralla del secreto bancario suizo.

En febrero de 2009, UBS llegó a un acuerdo de acusación postergada, en el que acordó pagar 780 millones en multas a diversas agencias estadounidenses. Admitió que 17 000 de sus 20

000 clientes estadounidenses de banca privada habían utilizado sus servicios para esconder activos por un valor total de 20 000 millones de dólares (es decir, más de un millón de dólares cada uno), lo que había generado unos beneficios anuales al banco de 200 millones de dólares. El escrito de acusación dejó claro que, por mucho que UBS

pareciera un banco serio, en realidad gestionaba su banca privada

fuera de la ley. «Ejecutivos y directivos […] se referían al negocio extranjero de Estados Unidos como “basura tóxica” porque sabían que no estaba desarrollándose de acuerdo con la ley estadounidense y el acuerdo IC —afirmaron los fiscales—. Los ejecutivos, directivos, directores de oficina y banqueros utilizaban entidades fantasma, ordenadores portátiles cifrados, cuentas numeradas y otras medidas para evitar la supervisión y ocultar las identidades y los activos en paraísos fiscales de sus clientes estadounidenses».

Cinco años después, el gran rival de UBS, Credit Suisse (entre ambos controlaban más o menos la mitad de todo el dinero en Suiza), admitió su culpabilidad en cargos similares, aunque el castigo que se le impuso fue mucho más severo. Tuvo que declararse culpable, en lugar de acogerse a la forma menos severa del acuerdo de acusación postergada, y pagar una multa de 2600 millones de dólares. Los fiscales revelaron todavía más detalles sobre lo que Credit Suisse admitió que habían sido «actividades bancarias internacionales ilegales», las cuales se habían desarrollado durante décadas y en las que habían participado 22 000 estadounidenses con 10 000 millones en activos. La mitad de esos activos los controlaba un número relativamente pequeño —solo 1234, según la investigación

del

Senado—

de

evasores

de

impuestos

extremadamente ricos que ocultaban su identidad tras empresas fantasma.

Quizá el aspecto más significativo de la acusación fue la revelación de que Credit Suisse había intentado inicialmente cumplir con el acuerdo IC que había firmado, e incluso había establecido un nuevo banco privado llamado CSPA, mediante el que operar dentro de ese acuerdo. Pero ese plan no había funcionado, porque sus clientes estadounidenses no estaban interesados. «La iniciativa del CSPA fracasó como negocio al final, en parte debido a que los clientes estadounidenses no estaban dispuestos a pagar un recargo por sus cuentas suizas si estas se declaraban y tenían que cumplir con sus impuestos», se afirmaba en la declaración de hechos. En otras palabras, la banca suiza solo tenía sentido para evadir impuestos; si un cliente no podía evadir impuestos, entonces no veía

ningún sentido en pagar las exorbitantes comisiones de los banqueros suizos. Credit Suisse prefirió saltarse la ley a perder esas comisiones. Bienvenidos a Moneyland.

No todo era alta tecnología. Credit Suisse tenía una oficina en el aeropuerto de Zúrich para que sus clientes pudieran acceder a sus servicios sin tener que llegar al centro de la ciudad. Entre sus servicios se contaba la prestación de ayuda a los estadounidenses para evitar el límite de 10 000 dólares en efectivo que estaba permitido llevar a Estados Unidos dividiendo la suma total en montos más pequeños. También UBS participaba de este juego. En el juicio de Ernest Vogliano, un cliente multimillonario de UBS, los abogados revelaron que había movido su dinero de Suiza a Estados Unidos utilizando cheques de viaje, que emitía en Zúrich y luego enviaba por correo a su casa en Nueva York. Era un sistema no solo de absurdamente baja tecnología, sino también una copia casi exacta de la primera estafa con eurobonos, que se realizó en 1964, con la única diferencia de que los cheques de viaje ni siquiera proporcionaban ingresos. Simplemente los tenía allí hasta que quisiera gastarlos. Si hacía falta alguna prueba de que no se podía confiar en los bancos suizos para que velaran por otros intereses que no fueran los propios, bastó con esta humillación de Credit Suisse y de UBS. Según me contó Birkenfeld durante una larga charla en una de las salas de su club privado de Londres, con

paredes forradas de madera y un coche antiguo en el recibidor, así era como los suizos hacían negocios.

«Creo que lo que estos bancos han hecho históricamente, y UBS

en particular, es tan sencillo como decir: "Jodeos, somos Suiza, somos grandes, pruébanos"», me explicó entre risas. Es un conversador muy afable, grande y bullicioso, y luce un anillo enorme de diamantes en el dedo corazón de la mano derecha. Pero también es desconcertantemente directo. «¿Formaba yo parte de todo eso?

Claro que sí. No iba a ser el botones quien fuera a exponerlo todo…

Y continuaré exponiéndolo, porque ellos siguen negándolo, como un alcohólico que no puede admitir que tiene un problema con la bebida».

Incidentalmente, aunque Birkenfeld fue encarcelado por ayudar a sus clientes a evadir impuestos, no terminó con las manos vacías. La nueva legislación diseñada para animar a los informantes a denunciar prácticas ilegales hizo que se llevara un porcentaje de la multa que pagó UBS como acuerdo de resolución. Ese porcentaje supuso que recibiera 104 millones de dólares. En una conferencia a la que asistí, Birkenfeld regalaba facsímiles laminados del cheque del Gobierno como puntos de libro. El Tesoro había deducido impuestos en origen, de modo que el cheque fue solo de 75 816 958,40

dólares, pero, aun así, fue más que suficiente para mantenerlo de por vida llevando el estilo de vida al que estaba acostumbrado.

Gracias a las revelaciones de UBS y a otros escándalos relacionados (Wegelin, el banco más antiguo de Suiza, se vio obligado a cerrar en 2013 tras declararse culpable en un caso similar), en 2010, el Congreso aprobó la Ley de Cumplimiento Impositivo de las Cuentas Extranjeras (FATCA por sus siglas en inglés), que era parecida a IC pero con más mordiente. «Durante demasiado tiempo se ha permitido a ciertos individuos aprovecharse del sistema escondiendo dinero en cuentas en el extranjero, mientras millones de familias y pequeños empresarios aquí en casa sufren por ello», declaró Tim Geithner, secretario del Tesoro en esos momentos.

Bajo las normas de la FATCA, si las instituciones financieras internacionales se negaban a revelar la identidad y activos de sus clientes estadounidenses, el Gobierno podía imponer un impuesto de un 30 por ciento a todos los ingresos por inversiones recibidos por ese banco desde los Estados Unidos. Era una amenaza muy efectiva, sobre

todo combinada con las investigaciones criminales que estaban en marcha contra Credit Suisse y otras instituciones suizas.

Los bancos extranjeros podían seguir ayudando a estadounidenses a infringir la ley, pero, si lo hacían, se los apartaría del mercado estadounidense y estarían constantemente bajo la amenaza de multas de miles de millones. Allí donde IC había fracasado, la FATCA triunfó. Hacia 2013, cinco años después de que Birkenfeld fuera arrestado y estallara el escándalo de UBS, Credit Suisse había

cerrado

las

cuentas

de

18 900

de

sus

22 000

clientes

estadounidenses y sus activos descendían a solo 2600 millones (que, curiosamente, era justo la misma cifra de la multa que había pagado al Gobierno de Estados Unidos un año antes). La FATCA entró plenamente en vigor en 2015. Todavía tiene algunos vacíos, pero, en lo fundamental, ha acabado con la forma más sencilla de evasión fiscal para los estadounidenses.

Un estudio de 2017 demostró que el número de estadounidenses que declaraba cuentas en el extranjero había aumentado un 20 por ciento después de la entrada en vigor de la FATCA, lo que había supuesto la declaración de unos 75 000 millones más de riqueza.

«Los bancos estadounidenses perdían ante bancos extranjeros que vendían secreto bancario. Era tan sencillo como eso. Luego la FATCA cambió las reglas —dijo Elise Bean, que había sido la principal abogada del Subcomité Permanente de Investigaciones del Senado y una de las impulsoras de los esfuerzos de los senadores por luchar contra la evasión de impuestos—. La FATCA ya ha empezado a

desincentivar la evasión de impuestos en paraísos fiscales y ha hecho que más contribuyentes estadounidenses declaren sus cuentas e ingresos extranjeros y paguen los impuestos que deben pagar».

Quizá Estados Unidos es el único país que podría haber hecho esto. Su legislación impositiva requiere que todos sus ciudadanos presenten una declaración de renta incluso si no viven en los Estados Unidos, de modo que los estadounidenses no pueden escapar fácilmente de las disposiciones de la ley solo mudándose a otro país. Además, el peso de la economía estadounidense, y el papel global único que tiene el dólar, dota a su Gobierno de mayor capacidad de negociación con los bancos en comparación con el Gobierno de cualquier otro país. El resto del mundo siguió la senda que abrieron los estadounidenses. Los países europeos acordaron intercambiar información entre ellos, y los diversos paraísos fiscales británicos resolvieron intercambiar datos con el Reino Unido. Todos estos esfuerzos culminaron en 2014, con el Estándar de Información Común (CRS por sus siglas en inglés), bajo el cual los países

acordaban intercambiar información sobre todos los activos que residentes extranjeros tenían en sus bancos de forma automática.

Antes, los países también intercambiaban información, pero solo tras peticiones expresas, lo que significaba que las autoridades no podían buscar nada si no sabían de antemano qué tenían que buscar. Ahora que la información fluía de manera automática, era posible comparar los datos financieros con las declaraciones de impuestos y ver quién estaba saltándose la ley. El acuerdo amenazaba con acabar con una de las causas más potentes tras Moneyland: el hecho de que para la policía y la ley había fronteras, pero no para el dinero.

Philip Marcovici, un abogado suizo que ha asesorado a algunas de las personas más ricas del mundo durante décadas, me dijo en 2016 que estos nuevos acuerdos internacionales habían cambiado completamente la situación para los megarricos. «Las familias tienen solo dos opciones: jugar según las reglas de su país o salir del país.

Había muchos abusos, la gente escondía dinero mediante el secreto bancario, estructuras complicadas y cosas así —dijo—. ¿Qué quiere decir jugar según las reglas de tu país? Quiere decir que necesitas entender cuáles son los impuestos y las leyes de tu país. En algunos casos, la gente vive en países en los que cumplir las reglas no es una opción, quizá porque existe una gran inestabilidad política o porque hay corrupción en el sistema impositivo; existen muchos motivos por los que, en algunos casos, seguir las reglas simplemente no es seguro

para la familia. Y luego están también los países en los que los impuestos son tan altos que seguir las reglas resulta simplemente inaceptable para algunas familias, porque es demasiado caro y porque no quieren vivir en ese tipo de sociedad.

Sin embargo, puedes escoger: o juegas según las reglas o te marchas».

Esta nueva prohibición de hacer trampas ha resultado muy negativa para los paraísos fiscales. La isla de Jersey, por ejemplo, ha visto cómo la contribución del sector bancario a su economía caía desde más de 1800 millones de libras en el cambio de milenio hasta 800 millones en la actualidad. En Jersey y en todas partes, los activos han vuelto a sus países al desvanecerse las ventajas

tradicionales de los viejos paraísos fiscales. Todo el sector financiero de Jersey es mucho más pequeño que al principio de la crisis económica, y muestra pocos signos de recuperación. Esto ha tenido un impacto brutal en el presupuesto del Gobierno de la isla, que se ha visto obligado a introducir un impuesto sobre el consumo para compensar los recortes de los impuestos a empresas, que aprobó para intentar que los negocios no se marcharan. La consecuencia ha sido un aumento del coste de la vida para los habitantes corrientes de la isla.

Algunos ciudadanos estadounidenses han intentado escapar a las provisiones de la FATCA y han renunciado a su ciudadanía, puesto que eso implica que dejan de tener la obligación de presentar una declaración. En 2016, 5411 estadounidenses renunciaron a sus pasaportes, más de un 26 por ciento más que en 2015, que a su vez fue un 58 por ciento más que en 2014. En 2008, antes de que se concibiera la FATCA, solo hubo 235 renuncias al pasaporte, lo que muestra lo radical del aumento. La llegada del CRS ha supuesto también un boom para los negocios de venta de derechos de residencia, donde empresas como Henley & Partners se jactan de facturar cada vez más. Después de todo, como dijo Marcovici, los que quieren mantener su riqueza lejos de las garras de los impuestos solo tienen dos opciones: pagar o marcharse. Si uno consigue residencia en otro país, será este nuevo país el que reciba la información sobre sus activos, y no el antiguo, lo que incentiva el traslado de residencia a lugares con impuestos bajos o funcionarios honestos.

Así pues, ¿hemos llegado a un final feliz? ¿Está Moneyland condenado a desaparecer? Si ha leído usted hasta aquí, no le sorprenderá saber que no es así; las predicciones de su fin siempre han resultado prematuras. Hay dos razones para ello.

La primera la han subrayado muchas organizaciones no gubernamentales, como Oxfam o Christian Aid. Han señalado repetidamente que el CRS lo crearon el G20 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que son en esencia clubes de países ricos, y sus términos están diseñados para

ministerios y departamentos de recaudación de impuestos con muchos medios. Los países pueden escoger qué otros países consideran lo bastante honestos y competentes como para utilizar su información: Suiza, por ejemplo, hasta ahora ha acordado intercambiar datos con solo nueve países (más los miembros de la Unión Europea), todos ellos ricos. Para que el nuevo sistema cambiara realmente las cosas, los países pobres deberían tener la oportunidad de ver la información de sus residentes, pues, si quedan fuera del intercambio de información, no pueden cobrar impuestos sobre esa riqueza. He aquí otro de esos desafortunados círculos viciosos de Moneyland: si los gobernantes de un país roban su riqueza y la esconden en el extranjero, ese país casi indefectiblemente se considerará demasiado corrupto como para participar en los programas de intercambio de información. Eso quiere decir que los detalles del robo cometido por sus dirigentes nunca serán revelados y el dinero nunca se podrá recuperar. De nuevo, los incentivos con los que funciona el sistema financiero internacional impiden que se lance un asalto sostenido sobre la forma en que trabaja Moneyland.

Pero, en cualquier caso, no importa. Incluso si los países más pobres recibieran todos los datos, la mayoría de ellos carece de los recursos para analizar qué podrían ganar. Según Christian Aid, los países del África subsahariana tendrían que contratar a 650 000

nuevos inspectores de Hacienda para llegar al nivel de personal medio global, una cifra que duplica, por ejemplo, la población total de Islandia. Y tendrían que contratar, formar y mantener a esos empleados antes de recibir algo de dinero de los nuevos impuestos, lo que, como es lógico, les crearía un significativo problema de tesorería. Así que ese es el primer motivo por el cual es demasiado pronto para hablar del CRS como de una solución al problema de Moneyland. El CRS es un primer paso, pero el camino para hacer que la gente más rica del mundo obedezca las mismas leyes que el resto será largo y estará plagado de peligros.

Y, aun así, será un paseo por el parque en comparación con el segundo problema.

Si piensa en cómo apareció el sistema de paraísos fiscales en la

inmediata posguerra, fue gracias a que los banqueros identificaron y explotaron un pequeño pero importante vacío legal: el Tesoro de los Estados Unidos no podía controlar los dólares en la City de Londres, y estos tampoco interesaban al Banco de Inglaterra. Las dos jurisdicciones no llegaban a solaparse, de modo que los ricos aprovecharon el hueco entre ellas y por ese túnel enviaron el dinero a Moneyland.

El régimen regulatorio post-Birkenfeld, en el que las autoridades impositivas intercambian información automáticamente entre ellas, tiene también una debilidad estructural, una debilidad integral al sistema desde el principio. El CRS implica —aunque se trate todavía más de una aspiración que de una realidad— que todo el mundo intercambia información con todo el mundo. Pero Estados Unidos no forma parte del CRS, sino que cuenta con un sistema propio. A diferencia del CRS, la FATCA, la ley estadounidense que fue la primera en partir el espinazo del secreto bancario suizo, solo funciona en una dirección. Las instituciones financieras de más de cien países deben compartir información sobre los activos que tienen que sean propiedad de ciudadanos o residentes estadounidenses, pero las instituciones de Estados Unidos no tienen que enviar ninguna información a cambio. Las instituciones estadounidenses, pues, estarán plenamente informadas sobre lo que sucede en otros lugares del mundo, pero sus homólogas en otras naciones serán completamente ciegas a lo que sucede en Estados Unidos. Si se toma en cuenta la enorme cantidad de dinero que se amasó gracias al pequeño hueco en la regulación que dio lugar a los eurobonos de la City de Londres, imagine el lector cuánto se podrá ganar de una enorme brecha como esta en el mismo corazón de la nueva arquitectura financiera del mundo.

«Si los estadounidenses preguntan a los británicos qué estadounidenses tienen cuentas en Inglaterra, los británicos tienen que darles esa información. Si les preguntan a los alemanes, igual.

Pero, si los alemanes preguntan a los estadounidenses, estos simplemente los mandan a paseo. ¿Es que estamos de broma? Es lo

más hipócrita que he visto en el mundo —dijo Birkenfeld—. Es un problema gravísimo, y forman parte de él».

Moneyland no es un espacio geográfico, sino un sistema que emerge allí donde las condiciones lo permiten. Las reglas de Moneyland dictan que, si el dinero ya no está seguro en Suiza, sus guardianes lo moverán a otro lugar donde lo esté. Gracias a Birkenfeld, las

condiciones en Zúrich y Ginebra ya no son tan fantásticas, por lo que, ahora que sus bancos ya no son las fortalezas impenetrables de antaño, estas ciudades han visto disminuir su negocio ante otros centros financieros rivales. Pero las condiciones son perfectas en Estados Unidos, en lugares como Reno,

«la pequeña ciudad más grande del mundo», en el condado de Washoe, en el norte de Nevada.

## 1 8 . Estad o s U n i d o s, par a ísofiscal

Si llegas en el autobús desde San Francisco un nevado día de febrero, Reno parece una ciudad sacada de la década de 1970. Los coches son enormes, las carreteras, muy anchas, los casinos son edificios de hormigón, con esquinas cuadradas y encanto nulo. Si uno camina por sus salones, se encuentra con hilera tras hilera de máquinas tragaperras, dispuestas sobre alfombras de aspecto viejuno e iluminadas por fluorescentes que parecen succionar la energía de cuanto iluminan. Los apostadores son pocos y su entusiasmo, reducido. En las calles, las tiendas de empeño te ofrecen créditos garantizados con tus joyas y venden las armas de aquellos que no han tenido suerte en las mesas de juego.

Lo único que yo sabía antes de Reno me lo había enseñado Johnny Cash, que cantó sobre haber matado a alguien ahí solo para verlo morir. Tras un par de días deambulando por el lugar, empecé a entender por qué alguien tendría ese impulso.

El lema del estado de Nevada es «Nacido en batalla» y refleja el hecho de que ganó su condición de estado durante la guerra de Secesión estadounidense, como parte de un apresurado esfuerzo de la Unión para crear estados nuevos y con ellos conseguir más votos para Abraham Lincoln. Era, en aquellos tiempos, el tercer estado más grande de la Unión (tras California y Texas), pero contaba solo con 40 000 habitantes. Por lo tanto, tenía grandes problemas para financiarse, en especial a partir del momento en que la producción de sus minas de plata empezó a bajar, aproximadamente una

década después del fin de la guerra, motivo por el cual lleva desde entonces buscando constantemente nuevas fuentes de ingresos. Una lucrativa vena de negocio ha sido socavar las regulaciones de California, su estado vecino, mucho más rico, grande y poblado, al ofrecer mejores condiciones. Las Vegas se ha ganado muy bien la vida durante mucho tiempo al ofrecer a residentes de la cercana ciudad de Los Ángeles servicios que no podían conseguir en su tierra, y Reno ha

hecho lo mismo con sus vecinos de San Francisco: divorcios rápidos, bodas todavía más rápidas, juego, impuestos bajos y marihuana. Incluso la prostitución es legal en Nevada, algo único en los Estados Unidos.

Esta desregulación nevadense afectó a Moneyland en 1986, cuando el Congreso de Estados Unidos estableció reglas para el gravamen de impuestos a «transferencias que saltan generaciones».

Los detalles exactos de las normas (que se aplican a abuelos que transfieren activos a sus nietos) no son relevantes; lo importante es que tenían vacíos legales. Uno de estos vacíos legales ataña a los trusts, las estructuras legales similares a un fideicomiso que se crean al entregar propiedades a un administrador, que luego ejecuta las instrucciones que se le han dado cuando se le entrega lo donado. Si, por ejemplo, usted era propietario de una compañía petrolífera y la dejaba en un trust a sus nietos, las reglas de 1986 existían para asegurar que ellos pagarían impuestos por el salto de generación cuando se finalizara el trust. Hasta aquí, todo bien. Pero el Congreso cometió un error fatal. Dejó en manos de los estados individuales decidir cuándo terminaba un trust, en lugar de establecer unos parámetros vinculantes para todos que ofrecieran resultados previsibles. Gracias a la estructura de Moneyland, los estados empezaron a competir unos con otros, para beneficio de los ricos y en detrimento de todos los demás.

Bajo el sistema de derecho anglosajón que Estados Unidos heredó de Inglaterra, no se pueden dejar propiedades en un trust indefinidamente, sino que hay un límite: veintiún años desde la muerte de la última persona viva cuando se creó el trust (a efectos prácticos, esto viene a ser aproximadamente un siglo). Este límite se

basa en el razonamiento de que no es aceptable que las generaciones futuras estén ligadas a perpetuidad por los deseos de los muertos. Puede que en las novelas del siglo XIX los caprichos de los antepasados dieran mucho juego, pero los jueces que concibieron el derecho anglosajón creyeron que, en la vida real, sería desastrosos seguirlos ciegamente.

En Estados Unidos, cada estado podía decidir por sí mismo cuán largo era un trust y algunos de ellos —Wisconsin, Idaho y Dakota del Sur— ya se habían amparado en el derecho anglosajón y abolido ese límite en perpetuidades antes de 1986, pero esto no tuvo grandes consecuencias. En aquellos tiempos no había ventajas fiscales en que un trust durara más de lo tradicional; en cualquier caso, sería más de

lo que viviría el donante. No obstante, tan pronto como se estableció un impuesto sobre transferencias que saltaban generaciones, los incentivos cambiaron por completo. El Congreso, sin pretenderlo, había creado una ventaja para los trusts que pudieran durar para siempre y, por lo tanto, para que no pagaran nunca impuestos, lo que significaba que los deseos y la voluntad de los muertos seguirían obligando a las generaciones futuras durante siglos o incluso hasta el fin de los tiempos.

Hacia 2003, al menos 100 000 millones de dólares (y probablemente muchos, muchos más) se desviaron hacia estados con esos eternos «trusts dinásticos», lo que creó un poderoso incentivo para que otros estados cambiaran sus leyes y abolieran también los límites. Este es, en términos históricos, un fenómeno nuevo, pero es muy probable que tenga consecuencias profundas, porque para siempre es mucho tiempo. Si un trust perdura solo 350

años, sus beneficiarios estarían a unas quince generaciones de distancia de su creador, y podrían ser fácilmente más de 100 000

personas. Cada uno de estos beneficiarios tendría derecho a demandar a los administradores y, cuando tuvieran que celebrar una reunión entre todos ellos, necesitarían alquilar un estadio. Estos primos lejanos estarían tan alejados unos de otros como cualquier par de personas de la población general y, sin embargo, los unirían los deseos de su antepasado común, fallecido haría mucho tiempo.

Gracias a algunos genealogistas de Massachusetts, tenemos ejemplos excelentes de lo alejados que pueden llegar a estar primos lejanos como estos. Si George Allen, que murió en ese estado en 1648, hubiera tenido la oportunidad de establecer un trust perpetuo en beneficio de sus descendientes, entre ellos se habrían incluido tanto Barack Obama como Winston Churchill. Si Samuel Hinckley, que murió en Massachusetts catorce años antes, hubiera hecho lo mismo, tanto Obama como George W. Bush se habrían contado entre los beneficiarios. Nadie se ha detenido a pensar lo que esto comportará para la distribución de la riqueza en el futuro. Al contrario, los trusts perpetuos son una curiosa y poco explorada consecuencia de un pequeña y en apariencia inocua particularidad de la ley impositiva.

Y esa no es la única manera en que los estados de Estados Unidos han intentado quebrantar la ley para competir entre ellos y atraer a los ricos hacia sus bufetes de abogados. Nevada no tiene trusts perpetuos, pero en 2005 aprobó una ley que permitía que se extendieran durante 365 años, lo que sigue siendo un plazo notablemente largo (es, por

ejemplo, aproximadamente el mismo periodo que ha transcurrido desde que se fundó la ciudad de Nueva York; imagine que alguien hubiera legado Manhattan en un trust a sus descendientes cuando era solo una isla pantanosa…).

Nevada está también particularmente orgullosa de sus ordenanzas de protección de activos, que comportan que —siempre que hayan pasado al menos dos años desde que uno puso sus propiedades en un trust— los acreedores que uno tenga no pueden acceder a ellas, igual que sucede en Nieves. Si un hombre es dueño de una empresa, la pone en un trust y luego se divorcia, su exmujer no puede acceder a esos activos, ni tampoco sus hijos. Y, gracias a la generosa ley de Nevada, uno mismo puede incluso ser beneficiario del trust que ha creado, lo que significa que entrega su propiedad, de modo que ya no se la pueden arrebatar, pero retiene todas las ventajas de poseerla. «La teoría tras un trust de protección de activos es aportar al cliente o clienta una capa extra de protección entre él o ella y sus futuros depredadores y acreedores. Utilizamos el

ejemplo de un chaleco antibalas. Continúas siendo un blanco de disparos/demandas, y te dolerán, pero podrás levantarte y seguir adelante tranquilamente»: así es como Premier Trust, que tiene oficinas tanto en Las Vegas como en Reno, anuncia sus productos en su página web. No hay un solo caso en que un acreedor haya accedido a un bien o activo depositado en un trust en Nevada.

Esta perspectiva ha resultado muy atractiva desde hace tiempo.

Aun así, durante décadas, no bastó para atraer al tipo de extranjeros ricos que guardaban su dinero en Suiza, en gran parte por la actitud proactiva de las agencias policiales y de seguridad estadounidenses.

Poner el dinero en Estados Unidos parecía como guardar miel en una cueva en la que habita un enorme oso. Eso quiere decir que, en Estados Unidos, Moneyland fue en su mayor parte un coto para estadounidenses; los extranjeros preferían mantener su dinero fuera del alcance del Servicio de Rentas Internas. «Mire, yo trabajaba para un banco de inversiones inglés, y nadie que no fuera estadounidense quería hacer tratos con Estados Unidos debido al IRS y a la enorme complejidad de sus leyes, sencillamente no querían estar cerca de Estados Unidos —explicó Greg Crawford, presidente de la Alliance Trust Company, en Reno—. Todo eso ha cambiado […]. Ahora tenemos dinero extranjero, cantidades importantes de dinero extranjero».

La oficina de Crawford está en la planta baja del número 100 de West Liberty Street, un edificio elegante a unas pocas manzanas del un tanto deprimente conjunto de casinos de Reno. En ese mismo edificio estuvo anteriormente el cuartel general de Porsche en Estados Unidos. Alliance Trust llegó allí a finales de 2016, después de que sus anteriores oficinas se le quedaran pequeñas debido al incremento de la demanda de sus productos. «Alliance Trust ha sido testigo del aumento de interés de las familias de todo el mundo por los trusts de Nevada. Mientras que muchos países se esfuerzan por reducir el ámbito de privacidad, Nevada es uno de los pocos lugares que quedan en el mundo en el que la privacidad de las familias se sigue respetando y protegiendo», afirmaba un comunicado de prensa de su compañía en el momento en que hicieron la mudanza.

Con Suiza fuera del negocio del secreto bancario debido a la FATCA, Nevada (y varios estados más) se apresuraron a tomar el relevo.

Encima de Alliance Trust, en el piso decimosegundo, se encuentran las oficinas de Rothschild & Co., una de las instituciones financieras más venerables del mundo. Rothschild llegó allí en 2013, pero no anuncia su presencia en el tablón del vestíbulo del edificio (la sección correspondiente a todo el piso decimosegundo está completamente en blanco). Puede que esto sea consecuencia del pequeño furor que desató un artículo de Bloomberg publicado en 2016, donde se explicaba cómo clientes ricos estaban moviendo dinero a Nevada desde paraísos fiscales tradicionales, como las Bermudas o las Bahamas. Ese artículo citaba un borrador de presentación del director general de Rothschild, Andrew Penney (que él insiste que se corrigió antes de entregarse como definitivo), en el que se refería a Estados Unidos como, «a efectos prácticos, el mayor paraíso fiscal del mundo». Ese documento atrajo el tipo de atención que hizo sentir a mucha gente incómoda.

El caso es que Penney decía la verdad. Lo que estamos viendo en Reno, y veríamos igual si nos centráramos en otros estados como Dakota del Sur, Delaware o Wyoming, que también tienen negocios de trusts propios, son los perversos resultados del fracaso del mundo a la hora de acordar estándares homogéneos. Son los signos visibles de cómo la riqueza escapa a la supervisión de la democracia justo en el momento en que los gobiernos creían que estaban ganando la partida…, y de cómo las instituciones financieras estadounidenses se están enriqueciendo con ello.

Peter Cotorceanu ha presenciado este fenómeno de cerca.

Empezó a trabajar en UBS en enero de 2007, en el departamento de estructuración de riqueza del banco. Abogado nacido en Nueva Zelanda, Cotorceanu asesoraba a los clientes con más de 50 millones de dólares en activos líquidos cómo invertirlos, aunque insiste en que solo trabajaba con dinero que hubiera sido declarado a las autoridades relevantes, lo que lo convierte en un caso aparte. «En el banco se burlaban de mí por eso, porque todos se centraban en el dinero no declarado —me explicó por teléfono desde su casa en

Pensilvania en 2017—. En esos momentos, en el banco, la cifra que corría era que el 70 por ciento del dinero era no declarado y que, si no tratabas con dinero no declarado, entonces ¿qué diablos hacías en UBS?».

Luego estalló el escándalo Bradley Birkenfeld y todo cambió. De repente, UBS necesitaba encontrar formas inteligentes para que sus clientes gestionaran sus fondos sin molestar a las autoridades estadounidenses, y el recto Cotorceanu era el hombre adecuado para encontrarlas. Asesoró sobre los méritos relativos de cuarenta jurisdicciones distintas y creó las pautas para una forma de hacer negocios completamente nueva. Como tal, se convirtió en un experto en los méritos relativos de la FATCA y el CRS, y fue entonces cuando descubrió lo mismo que habían descubierto un puñado de abogados inteligentes. Estados Unidos había coaccionado al resto del mundo para que abandonara el secreto bancario, pero no se había aplicado la misma rigurosidad a sí mismo.

«Cuando la gente pregunta “¿Qué hizo Estados Unidos para convertirse en la nueva jurisdicción secretista?”, yo defiendo que no hicieron nada: esa es la clave. Siempre fue una jurisdicción secretista, pero es que todas las demás también lo eran —me explicó Cotorceanu —. Me gusta decir que es como la frase que utiliza Warren Buffett: “Solo sabes quien no lleva bañador cuando baja la marea”. Había mucha gente que no llevaba bañador en aquella época, y entre ellos estaba Estados Unidos. Bajó la marea y todos los demás corrieron a ponerse bañadores. Estados Unidos es el único país que sigue sin él. Nunca ha llevado bañador, pero ahora es el único que sigue así».

Las razones por las que esto sucedió son complicadas, y en parte derivan de las diferentes formas en que los países administran sus impuestos. Las autoridades de Estados Unidos solo recogen información sobre intereses y dividendos, lo que comporta que esa es la única información que pueden compartir con sus homólogas extranjeras. Las reglas CRS, en cambio, requieren que los demás países compartan información sobre los activos en concreto que están

generando el ingreso. Pero eso no es todo: hay una tensión en

el corazón de la riqueza de los paraísos fiscales que se remonta a los mismísimos comienzos de Moneyland y que se refleja en la creación del primer eurobono, la transacción creada para eludir los conductos oficiales del petrolero que era la economía mundial.

Como recordará, en la década de 1960, los bancos suizos guardaban dinero de criminales de guerra nazis, pero también de evasores fiscales y de refugiados. Todos estos grupos de personas buscaban secreto/privacidad/confidencialidad (escójase el calificativo aplicable), lo que quiere decir que el dinero malvado se juntaba con el dinero negro, que a su vez estaba mezclado con el dinero meramente asustado. Estos tres grupos de personas se beneficiaron de aquellos primeros eurobonos, porque permitían generar ingresos con un dinero que previamente había estado quieto, pero no se los promocionó de igual forma.

A los banqueros suizos les encantaba decir que su secreto bancario se había diseñado para proteger la riqueza de los judíos de las confiscaciones nazis, pero no decían nada sobre todos los dictadores cuyo dinero también guardaban ni de la evasión fiscal que facilitaban. De hecho, utilizaban a los refugiados como escudo para proteger a los otros dos grupos, y para que pareciera que los bancos suizos operaban siguiendo principios morales, en lugar de presentarlos como las instituciones criminógenas que realmente son.

Los bancos suizos insistieron en que la razón por la cual no querían revelar los detalles de sus clientes era que hacerlo pondría en peligro los intereses legítimos de personas que buscaban protección frente a sus rapaces gobiernos. Esa excusa se terminó para Suiza con las revelaciones sobre diamantes en tubos de pasta de dientes que emergieron a raíz del escándalo de Birkenfeld, que dejó expuestos finalmente a los evasores fiscales y a los cleptócratas. Pero no se terminó en Estados Unidos, donde los banqueros siguen afirmando que actúan como refugio de las masas desamparadas del mundo, en lugar de admitir que están al servicio de la riqueza de empresarios avariciosos y funcionarios corruptos.

En 2011, la Administración Obama buscaba expandir la información que recogía sobre las cuentas corrientes de extranjeros

para intercambiarla con los Gobiernos de esos ciudadanos extranjeros. Era el fundamento del programa de lucha contra la evasión fiscal, puesto que Estados Unidos quedaba como un hipócrita si exigía servicios de los Gobiernos extranjeros sin ofrecer nada a cambio. La

respuesta de los banqueros fue furibunda. «En una época en que estamos intentando crear empleos y reducir la carga que soportan los negocios, este asunto es el tema equivocado y este momento, el menos adecuado para plantearlo —exclamó Alex Sánchez, presidente de la Asociación de Banqueros de Florida, en su testimonio ante el Congreso —. Esta propuesta tendrá como consecuencia la huida de miles de millones de dólares en capital».

Los veinticinco miembros de la Cámara de Representantes de Florida apoyaron a su asociación bancaria y enviaron cada uno una carta en la que empleaban un argumento familiar para cualquiera que haya seguido la evolución del negocio bancario suizo a lo largo de los años. Sánchez admitió que los dueños de los entre 60 y 100

000 millones de dólares en depósitos con titular extranjero no pagaban impuestos, pero afirmó que ese no era el motivo por el cual guardaban su dinero en el estado. Tenían su banco en Florida, afirmó, porque les preocupaba su seguridad. «La información personal de su cuenta bancaria podría ser filtrada en sus países por miembros del Gobierno a grupos criminales o terroristas —defendió Sánchez—. Lo que podría conducir a secuestros o a que se llevaran a cabo otras actividades terroristas contra ellos o contra sus familias en sus países de residencia, un escenario aterrador pero muy real».

Las asociaciones de banqueros de Texas, California y Nueva York remitieron cartas similares, donde insistían en que aportaban un refugio seguro a gente que temía por su vida si se filtraba información sobre su riqueza.

Si uno creía a estas asociaciones, los bancos que las formaban eran casi organizaciones benéficas. Es muy posible que los titulares de sus cuentas temieran a sus Gobiernos, pero eso apenas tenía importancia en comparación con lo que realmente preocupaba a los bancos de Florida. Si no se les permitía seguir vendiendo secreto bancario y todo el dinero latinoamericano se marchaba a otra parte,

igual que el dinero no declarado había salido de Suiza cuando Birkenfeld dejó al descubierto a UBS, quebrarían irremisiblemente, como le había sucedido a Wegelin, el banco más antiguo de Suiza.

Algunos bancos de Florida dependían del capital extranjero para hasta el 90 por ciento de su capital, lo que significaba que prácticamente ninguno de sus clientes pagaba ningún tipo de impuesto.

A la ofensiva de publicidad de los banqueros se unieron think tanks de

la derecha, como la Heritage Foundation, que al menos fue más honesta al exponer los motivos por los que se oponía al intento de exponer a los evasores fiscales extranjeros que escondían su dinero en Estados Unidos. Daniel Mitchell, un socio importante de la Heritage Foundation, insistió en que las propuestas de intercambiar información entre países eran «imperialismo fiscal […], nuestro Gobierno no tiene ninguna obligación de ayudar a aplicar las pésimas leyes fiscales de otras naciones». Puesto que Estados Unidos estaba en aquellos momentos obligando a otras naciones a que lo ayudasen a aplicar sus propias leyes fiscales, el argumento no persuadió a la Administración de Obama, pero sí que hizo que la aprobación de esta enmienda eminentemente técnica fuera mucho más complicada de lo que debería haber sido. No existe ahora ninguna intención política de expandir los requisitos de la FATCA para que se adecuen a los del resto del mundo, lo que quiere decir que la asimetría de obligaciones que ha llevado todo ese dinero a Reno no va a desaparecer.

«Hasta que los demócratas controlen ambas cámaras del Congreso, y también la presidencia, no creo que cambie nada. Han pasado cosas más raras, pero me parece que, a corto y medio plazo, nos quedaremos como estamos —dijo Cotorceanu—. No veo tampoco que nadie tenga la fuerza suficiente para obligar a Estados Unidos a dar información».

Entonces, ¿cómo funciona este vacío legal? «Es extremadamente sencillo», me aseguró Cotorceanu antes de lanzarse a una explicación tremendamente compleja. En esencia, todo depende de dónde está la residencia de un trust, para propósitos fiscales. Puesto

que un trust, a diferencia de una empresa, no está registrado ante las autoridades, sino que existe como un acuerdo entre un donante y sus abogados, la jurisdicción que lo regula no es asunto sencillo, y las interpretaciones difieren según el país. El objetivo del abogado es explotar esas diferencias y crear un trust que exista en un vacío entre las diversas regulaciones.

«La forma más sencilla de hacerlo, y hay muchas más, es darle a una persona extranjera, una persona no estadounidense, un poder de una lista determinada: por ejemplo, conceder a un protector extranjero la potestad de apartar y reemplazar al administrador. Y

¡bam! Solo con eso ya es un trust extranjero —dijo Cotorceanu—. No importa que el administrador se encuentre en Estados Unidos, que el trust lo gobierne la ley de Nevada, que todos sus activos estén en Estados Unidos, que todas sus inversiones estén en Estados Unidos y

que su cuenta corriente también esté en Estados Unidos. Si uno de los poderes de la lista se otorga a alguien que no sea estadounidense, eso lo convierte en un trust extranjero a efectos fiscales». Si es un trust extranjero a efectos fiscales, Estados Unidos no puede dar información sobre él a Gobiernos extranjeros, ni siquiera aunque quisiera hacerlo.

Pero es que eso no es lo mejor. Si hay un administrador estadounidense —como, por ejemplo, la Alliance Trust Company de Reno, Nevada—, entonces el trust es estadounidense a efectos del CRS y, por lo tanto, inmune a sus provisiones. Eso quiere decir que no tiene que intercambiar información con Gobiernos extranjeros bajo el CRS, lo que implica que un empresario rico chino, ruso o de dónde sea puede aparcar allí su dinero sin preocuparse de que esa información sea enviada luego a las autoridades fiscales de su país.

El trust es estadounidense según la ley extranjera y extranjero según la ley estadounidense: no existe en ninguna parte. Los trusts mágicos de Nevada han jugado de este modo al Twister jurisdiccional de una forma que habría enamorado a Siegmund Warburg: son estadounidenses cuando quieren y extranjeros cuando les conviene. «Es una herramienta increíblemente útil», dijo Cotorceanu.

¿Y quién se está beneficiando de ella? «Latinoamericanos, rusos, saudíes… A esa gente no le preocupan los impuestos. Los saudíes no tienen impuesto sobre la renta, pero la información sobre la riqueza puede utilizarse como un arma contra las personas, y, si te encuentras en un régimen del que no te puedes fiar, quieres que esos datos sean lo más confidenciales posible. Muchos son de Oriente Medio, y quienes viven bajo ese tipo de regímenes opresivos también quieren privacidad —continuó Cotorceanu—. Yo exijo que mis clientes declaren, porque no quiero contribuir a esconder dinero no declarado. Para mí, lo fundamental es la privacidad para el dinero declarado. Sin embargo, mucha gente utiliza estas estructuras ahora para el dinero no declarado. Todo el mundo de los paraísos fiscales ha venido a Estados Unidos».

No parece que Nevada publique datos sobre la cantidad de activos que manejan sus trusts, pero su rival, Dakota del Sur, sí que lo hace. En 2006, antes de que se produjera la tormenta del escándalo de UBS, los administradores de trusts de ese estado gestionaban unos impresionantes 32,8 billones de dólares, lo que equivale a aproximadamente 42 millones de dólares por cada habitante de Dakota del Sur. En 2015, el total alcanzó los 175,1

billones de dólares y luego subió casi otro tercio a lo largo de los

siguientes doce meses. En 2016, el total registrado por el estado era de 226 billones de dólares, es decir, 261 millones de dólares por cada residente en este paraíso fiscal en las praderas. «Muchas de las jurisdicciones de baja fiscalidad se están volviendo cada vez menos atractivas para familias internacionales que buscan secreto. La estabilidad de Estados Unidos, combinada con sus modernas leyes de trust, interesantísimas para familias internacionales, contribuyen a que los trusts estadounidenses resulten más atractivos que un trust en un país de baja fiscalidad menos poderoso», afirma una empresa de trusts de Dakota del Sur en su página web. Traducido al román paladino, eso quiere decir que a los paraísos fiscales se los puede forzar a revelar información sobre sus clientes, pero que nadie puede forzar a Estados Unidos a hacer lo propio.

«Dakota del Sur y Nevada son básicamente idénticas —dijo Crawford mientras nos acercábamos a Carson City, la capital de Nevada, donde la Cámara de Representantes estatal tenía programado debatir ciertos cambios sobre las leyes fiscales para los cuales habían solicitado su testimonio—. Nosotros copiamos algunas de sus ideas; y ellos, las nuestras. Es un proceso constante para seguir siendo competitivos». Esa es precisamente la competición de Moneyland.

Estábamos llegando por la interestatal y atravesábamos el paisaje de desierto y matorrales secos que ha aparecido en miles de wésterns. Me resultaba extraño pensar que aquel lugar era ahora el hogar de billones de dólares. Aunque los estadounidenses solo pueden poner una cantidad limitada de activos en un trust —más o menos cinco millones de dólares—, esa restricción no se aplica a los extranjeros, así que el boom del negocio internacional ha traído consigo una cantidad desproporcionada de dinero. «El flujo desde el extranjero ha sido divertido. Está muy bien ir a Zúrich, a Hong Kong y demás, y esos trusts tienden a ser bastante grandes. La media de los trusts que tenemos en nuestra oficina es de, digamos, entre ocho y diez millones de dólares; los que vienen del extranjero son más o menos de cincuenta millones de dólares de media. Así que, en ese sentido, el negocio es fantástico —me dijo—. Debido al CRS, hay mucho dinero que viene de los centros financieros tradicionales: Suiza, Singapur, Hong Kong y, en cierta medida, Dubái, un poco del Caribe […]. Me llaman y me dicen: “Mi abuelo montó esto en algunos de esos sitios y, de repente, resulta que van a enviar la información de vuelta a Bangladesh o Uzbekistán, así que queremos trasladarlo a Estados Unidos”».

¿Estaba Estados Unidos comportándose de manera hipócrita al exigir que otros países desmantelaran estos instrumentos mientras él mismo

creaba otros nuevos? Se lo pregunto y, por un instante, parece preocupado. «No es que hubiera un plan magistral tras todo esto —dice—. Todo ocurrió de forma accidental. Pero, tal y como han acabado las cosas, se puede poner dinero en Estados Unidos y, honestamente, no sabemos si lo que traen lo han declarado o no.

Nos entregan declaraciones juradas e intentamos asegurarnos de que el dinero al menos está limpio cuando llega, pero no tenemos forma de verificarlo».

La Asamblea Estatal de Nevada es un edificio elegante, con arcos redondeados sobre las ventanas y amplios jardines. Pasamos bajo las columnas de su gran entrada y subimos las escaleras hasta una sala de comité en la que Crawford y otros dan su opinión sobre un punto muy técnico de la legislación, el cual permitiría a empresas como la suya expandirse a otros estados y a empresas de trusts de otros estados venir a Nevada. Ellos estaban a favor y también, al parecer, los diversos representantes políticos que les hacían preguntas. Tras terminar la sesión, el asambleísta Al Kramer (cuyo distrito, el 40, abarca desde Carson City hasta Reno, justo por donde habíamos conducido) se quedó un rato charlando con George Burns, el comisionado de la división de instituciones financieras del Departamento de Negocios e Industria de Nevada.

Kramer estaba entusiasmado por la gran cantidad de trabajos que este nuevo influjo de dinero extranjero traería a sus electores.

«Tenemos, ¿cuántas? Veintiuna o veinticinco empresas en Nevada, y todas incorporarán a cinco o seis personas a lo largo de los próximos pocos años. Sin ir más allá, eso son más de cien empleos, y probablemente con seguro y prestaciones y sueldos de más de cien mil dólares cada uno —dijo, encantado—. Si tuvieras un hotel con cien empleados y todos fueran a ganar más de cien de los grandes al año con un negocio basado en hacer que la gente venga a Nevada, dirías que es el mayor éxito del mundo, y así es como lo veo yo. Creo que no hay más que hablar: esto va a ser grande».

Puede que Reno parezca ahora un poco en decadencia, pero solo con que un puñado más de empresas de trusts se instalen allí, se creará un distrito financiero lo bastante potente como para impulsar la regeneración de la ciudad. Burns, que dio la licencia a Rothschild

& Co. cuando abrieron sus oficinas allí, compartía su pasión, y los dos hombres alardearon un poco sobre las jurisdicciones con las que competían para conseguir negocio.

«Están la isla de Man, algunos sitios en el Caribe, un par de lugares en el océano Pacífico, islas y todo eso, que tienen sus propias reglas en temas como estos. Sinceramente, el Gobierno de Estados Unidos, el IRS, es perfectamente capaz de presionar a algunos de estos lugares para que cambien sus reglas. Así que, si están en Nevada, los clientes no se encuentran a merced de lo que pueda pasar», dijo Kramer.

«En otros sitios todo es más volátil —terció Burns—. Chipre, por ejemplo, tiene una regulación bastante buena, pero ¿quién diablos quiere meter su dinero en Chipre?».

Los dos se echaron a reír a carcajadas.

Pero, en verdad, ¿quién? Si el que protege tu riqueza del Gobierno de Estados Unidos es el propio Gobierno de Estados Unidos, ¿qué protección puede ofrecer una isla del Mediterráneo que supere eso? Como Cotorceanu escribió en un artículo en Trusts & Trustees, una revista del gremio, en 2015: «¿Oyen ese "gigantesco ruido de succión"? Es el sonido del dinero, que viene a la carrera a Estados Unidos para evitar la información [del CRS]. Por desgracia, gran parte de ese dinero será no declarado».

Es también el sonido de Moneyland al reafirmarse con fuerza. No se trata de una conspiración —nunca lo es—, sino de una consecuencia natural de las leyes del hormiguero. Cuando los incentivos son correctos, todo el mundo se comporta de la misma manera. Que Nevada se convierta en un paraíso fiscal es la consecuencia natural de que gente brillante busque formas de ganar más dinero por sus propios medios (y ahorrar dinero a sus clientes), en un mundo en que el dinero se mueve libremente y las leyes tienen fronteras. Si Nevada y los demás estados populares por sus políticas favorables a los trusts tienen tanto dinero alojado en sus bufetes de abogados como tiene Dakota del Sur, habría un trillón de dólares ocultos que no pagarían impuestos ni estarían bajo ningún tipo de supervisión, y seguirán de ese modo incluso después de que nuestros bisnietos hayan muerto, quizá incluso hasta el fin de los tiempos.

El departamento de impuestos y finanzas del estado de Nueva York estimó en 2013 que perdía alrededor de 150 millones de dólares en impuestos cada año porque sus residentes ponían activos en trusts en otros estados, pero no hay una estimación de cuánto puede estar perdiendo el resto del mundo. El CRS ni siquiera se ha implantado por completo todavía, así que las consecuencias de que los paraísos fiscales tradicionales hayan perdido el secreto aún no se han manifestado, pero sus efectos ya son claramente visibles en las

estadísticas oficiales. Según investigaciones recientes de Gabriel Zucman (el economista francés de Berkeley), la parte de la riqueza offshore que manejan las instituciones suizas ha bajado del 50 por ciento a solo un cuarto durante la última década. Están surgiendo nuevos paraísos fiscales en Asia. Pero ¿acaso es offshore un concepto útil actualmente? Si el mejor paraíso fiscal hoy es Estados Unidos, quizá debamos acuñar un nuevo término para los lugares que adaptan sus leyes para acomodar las necesidades y los caprichos de los ciudadanos nómadas de Moneyland.

Curiosamente, la persona con la que me reuní que mejor comprendía lo que estaba pasando quizá fue Mark Brantley, primer ministro de Nieves, el pequeño paraíso fiscal caribeño, que pasó diez minutos enteros respondiendo a una pregunta sobre la importancia de los servicios financieros para su isla con una condena implacable a Estados Unidos. Es un orador elocuente y convincente, y su pasión era auténtica, como se manifestaba en especial cuando describía cómo Nieves ha sido obligada a adherirse a la FATCA y al CRS, mientras Washington no ha hecho absolutamente nada a cambio.

«Asistí a una conferencia hace muchos años y recuerdo que el conferenciante abrió con un comentario provocador: que la mayor operación de blanqueo de dinero del mundo tenía lugar en una isla», me dijo Brantley a principios de 2018. Al parecer, la mayoría de las jurisdicciones caribeñas estaban representadas en la sala, y sus delegados se miraron preocupados entre ellos. «Contuve el aliento, esperando que la isla no fuera Nieves. Y dijo que la isla era

Manhattan […], lo que está pasando ahora es que el dinero que tradicionalmente estaba en paraísos fiscales del extranjero está entrando en el país, y yendo a Delaware, Nevada y lugares así».

Y no agotó con ello su ira: le quedaba de sobra para el Reino Unido.

«No es ningún secreto que el Reino Unido, y Londres en particular, acoge a una cantidad desproporcionada de rusos ricos y de oligarcas ricos de todo el mundo. La cuestión es ¿por qué? Desde luego, no es por el clima. Así pues, ¿por qué va la gente a Londres?

—se preguntó—. Existe claramente una política deliberada para atraer a gente de determinada riqueza por el valor añadido que estas personas traen consigo. Así pues, si el Reino Unido puede hacerlo, ¿qué problema hay en que otros países, que no somos tan ricos como el Reino Unido, intentemos también mantenernos en pie?».

Como Simeon Daniel, primer ministro durante la independencia de Nieves del Reino Unido, Brantley se enfrenta al reto de conseguir que su isla se gane la vida, a pesar de todas las desventajas que comporta ser pequeña, estar lejos de todo y rodeada de agua, y cree que Estados Unidos y los países europeos son extremadamente hipócritas al exigirle que cumpla unas reglas que ellos mismos no respetan. «Creo que, muy a menudo, se da a entender que operamos en una especie de oscuro Shangri-La —dijo—. Cuando ejercía de abogado, trabajábamos con los mejores bufetes de Londres, con todas las grandes firmas de la City y con todos los grandes bufetes de Nueva York y Zúrich, y otras grandes ciudades.

No es que estuviéramos de algún modo separados del mundo. De hecho, es una falacia dividirnos entre offshore y onshore: esa división no existe».

Tiene cierta razón. Los mismos trucos que empleaba Nieves están igualmente disponibles en Nevada, pero el Departamento de Estado critica a su país en lugar de a su propio estado e impone reglas a los países extranjeros que luego el propio Estados Unidos no cumple. «Uno se pregunta si todo este celo regulador y de supervisión no es realmente más que voluntad de acaparar dinero…

Existe la noción anómala que en ocasiones se escucha de que estas reglas benefician a todo el mundo, pero yo no estoy nada seguro de ello», dijo.

Brantley recordaba un discurso que el presidente Barack Obama había pronunciado en 2009 en el que había criticado Ugland House, un edificio de oficinas de las islas Caimán que es sede de miles de empresas y del que el presidente dijo que o bien se trataba del edificio más grande del mundo o de la estafa más grande del mundo. «Me sorprendió, sabe, que un abogado educado en Harvard no supiera cómo funciona el sector de los servicios financieros —dijo

—. En las islas Caimán no está el dinero. El dinero está en Londres, en Nueva York, en los grandes centros de dinero del mundo. Las islas Caimán no son un gran centro de dinero: solo son instalaciones de servicios».

Brantley fue elegido en diciembre de 2017 y llevaba en el cargo solo unas pocas semanas cuando hablamos, así que acababa de llegar del sector privado. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Oxford y ha participado en algunos de los procesos de litigio comercial más importantes, lo que le ha aportado una profunda comprensión del

negocio que supervisa. «Muchas veces, si dejamos a un lado todo el ruido sobre la regulación y los argumentos de “esto es malo para el mundo” y lo reducimos al mínimo, se ve que los que hacen más ruido están realizando ellos mismos cosas muy interesantes, que se parecen mucho a lo que intentamos hacer nosotros. Y eso nos preocupa enormemente».

Quizá tenga razón; a mí, ciertamente, sus argumentos me parecen muy convincentes. Pero solo hay una certeza en todo esto, y es que Moneyland seguirá evolucionando y sus protecciones se volverán cada vez más fuertes a medida que sus imaginativos y muy motivados defensores piensen en formas nuevas de que sus ciudadanos oculten y multipliquen su dinero, en la jurisdicción que les resulte más propicia para ello, sea la de Nieves, la del Reino Unido, la de Estados Unidos o la de cualquier otro lugar. Y esa es una noción que debería preocupar mucho a cualquiera que tenga aprecio por la democracia y el Estado de derecho.

## 19. Enfrentarse a Moneyland

Persiste el punto de vista de que nada de esto importa. Cierto, gran parte del mundo está siendo devorada por unos matones avariciosos disfrazados de políticos; cierto también, muchos pagan poquísimos impuestos al utilizar complejas estructuras de paraísos fiscales, pero todo da igual mientras estos ciudadanos de Moneyland gasten su dinero en nuestros países, porque de ese modo, al final, todos salimos ganando. Este argumento es el que fundamenta las economías de Jersey y Nieves, así como el tipo de economía en que Nevada querría convertirse. También en ese mismo argumento se basa buena parte del debate sobre los mercados inmobiliarios de Nueva York y de Londres: quizá los británicos o estadounidenses ya no puedan permitirse vivir en grandes áreas de sus propias ciudades, pero eso no importa, porque los agentes inmobiliarios, los abogados y los contables se ganan muy bien la vida al prestar sus servicios a la gente que sí que puede vivir en esos barrios. Hubo un tiempo —antes de que Andy Murray lo estropease al ser a la vez británico y buen jugador de tenis— en que a esta forma de pensar se la podría haber llamado «la hipótesis Wimbledon»: no importa que no ganes el trofeo, lo importante es ser la sede del torneo.

He intentado mostrar que la degradación que causa la venalidad provocada por el dinero offshore en lugares como Ucrania, Afganistán y Nigeria es algo que debe preocuparnos en sí mismo, en particular cuando se tiene en cuenta que las enfermedades generadas por los sistemas sanitarios esquilmados por la corrupción

y los terroristas radicalizados por los funcionarios corruptos no

respetan las fronteras nacionales que sí que limitan a quienes luchan contra ellos. La pobreza y la desgracia de países lejanos se convertirán en las nuestras si no ayudamos a detenerlas. Reconozco, sin embargo, que estos argumentos rara vez suelen ganar elecciones. Por razones comprensibles, es difícil persuadir a alguien de los méritos de un rumbo que provocará que pierda el trabajo.

Basta con ver la respuesta de los bancos estadounidenses al modesto intento emprendido por la Administración Obama de requirirles que informaran de los pagos de intereses de extranjeros a las naciones de esos extranjeros. «El secuestro no es solo una preocupación teórica para estos inversores. Que se filtre la información sobre sus depósitos supone una amenaza gravísima para ellos», dijo Gerry Schwebel, vicepresidente ejecutivo del IBC

Bank de Laredo, Texas, que predijo una «huida generalizada de capitales» y la quiebra de muchos bancos si se aprobaban las nuevas regulaciones.

Estas regulaciones entraron en vigor de todos modos en 2011 y, en los años que han transcurrido desde entonces, no solo el IBC

Bank de Laredo no ha quebrado, sino que el valor de sus acciones se ha multiplicado por tres. La resistencia de este banco puede ser una consecuencia del hecho de que sus objeciones, y las de los demás banqueros,

acabaron

por

persuadir

a

las

autoridades

estadounidenses de limitar el número de países con los que estaban dispuestos a intercambiar información. México y Brasil están en la lista; Venezuela, Colombia, Panamá, Guinea Ecuatorial, Afganistán, Nigeria, Malasia, China, Rusia y la mayoría de los demás lugares dominados por los cleptócratas no lo están, algo que provoca que estas nuevas reglas tengan muy pocos efectos prácticos.

Otro de los países que no se encuentra en la lista es Ucrania, que ha producido tantos ejemplos de la más egregia corrupción al máximo nivel, por parte de gente de todo tipo de ideas políticas y durante un periodo de tiempo tan prolongado, que podría perdonarse a cualquiera que pensara que la corrupción es simplemente el negocio al que se dedican los políticos ucranianos.

Las aves de emparrado de las antípodas crean complejas decoraciones en sus nidos con caparazones de escarabajos; la luna oculta completamente el sol durante un eclipse solar total, y lo que hacen los ministros en Kiev es robar.

Sin embargo, el procesamiento de Paul Manafort, firmado por el investigador especial Robert Mueller en octubre de 2017, pone en perspectiva ese tipo de corrupción, considerada como una forma de conducta específica de una cultura particular. Manafort es un veterano experto de Washington, y la elección de Donald Trump fue la quinta campaña presidencial en la que había participado. Al escribir estas líneas, no ha sido condenado todavía, y él insiste en que es inocente de todos los cargos de los que se le acusa, pero resulta sorprendente lo similar que es la conducta por la que ha sido acusado a la de los políticos ucranianos durante las décadas que han transcurrido desde la independencia del país. Manafort tenía incluso una empresa británica, Pompolo Limited, aunque no estaba registrada en el 29 de Harley Street, sino en una casa en una parte remota del norte de Londres, frente a una tienda de bricolaje y jardinería. Él gastaba el dinero en bienes de lujo y propiedades en los Estados Unidos, en el mismo tipo de vecindarios de lujo que gustaban a los clientes de Gennady Perepada, el entusiasta agente inmobiliario bilingüe que conocí en Nueva York. Su lista de gastos podría perfectamente haber salido de la investigación del Senado a un político africano enamorado del lujo.

Incluso si finalmente Manafort es declarado inocente, su procesamiento pone de manifiesto que cualquiera tiende a robar si cree que no lo van a atrapar. Es más probable que se produzca el robo en países con instituciones poco desarrolladas o corruptas, como Ucrania, pero lo determinante es la oportunidad, no el individuo. Y hay inquietantes indicios de que el dinero sucio que recorre el mundo en busca de inversiones seguras para Moneyland está empezando a enlodar los lugares que tan alegremente le han ofrecido refugio. La preocupación en los Estados Unidos sobre la intervención rusa en la campaña presidencial de 2016 es un ejemplo notable del efecto desestabilizador que puede tener incluso una

cantidad de dinero sucio relativamente pequeña en una democracia

desarrollada. En el Reino Unido existe una preocupación similar sobre las turbias donaciones que se hicieron a la campaña de Leave durante el referéndum del brexit, y existen preocupaciones equivalentes en otras de las principales naciones occidentales, en especial en Francia y Alemania. El dinero corrompe, y una gran cantidad de dinero comporta una gran cantidad de corrupción.

En uno de los libros de Harry Potter, el señor Weasley lanza esta advertencia a sus hijos: «Nunca confiéis en nada que pueda pensar por sí mismo si no veis dónde guarda su cerebro». Se refería a un diario que respondía mágicamente cada vez que su hija Ginny escribía en él y que resultó estar poseído por el espíritu malvado de Lord Voldemort, pero el principio funciona exactamente igual de bien en el mundo de los muggles. Las empresas cuyos dueños son secretos actúan de manera racional, pero no poseen una inteligencia clara que las controle, y eso debería inquietar a cualquiera que entre en contacto con ellas. Es asombroso que incluso a sus defensores les cueste encontrar una justificación para su existencia. El argumento que se esgrime con más frecuencia se basa en los intentos de Disney Corporation de comprar tierra en Florida, que realizó a través de múltiples pequeñas empresas en lugar de bajo su propio nombre.

Si no hubiera podido ocultar su identidad, dice este argumento, los vendedores habrían aumentado el precio de venta al saber que trataban con una empresa tan rica, lo que habría resultado injusto.

Si ese es el mejor ejemplo que los defensores de las empresas anónimas son capaces de poner, está claro que no es muy convincente. Como mínimo, los partidos políticos se deberían negar a aceptar dinero de cualquier entidad si no ven dónde guarda su cerebro.

La aceptación generalizada de este dinero anónimo en la política está contribuyendo a la pérdida de confianza en los procesos democráticos. Al escribir este párrafo, han pasado dieciocho meses desde el referéndum del brexit, y todavía no sabemos quién donó 425 000 libras a una institución llamada Constitutional Research Council, cantidad que esta institución transfirió luego al Partido

Unionista Democrático de Irlanda del Norte, que gastó la mayor parte en anuncios para instar a los británicos a que votaran salir de la Unión Europea. No se hizo nada ilegal, debido a las circunstancias especiales de Irlanda del Norte, donde las identidades de los donantes políticos están ocultas por motivos de seguridad, pero las reglas se torcieron casi hasta el punto de ruptura. La práctica totalidad de ese dinero se gastó en Inglaterra y Escocia, donde el Partido Unionista Democrático

no concurre a las elecciones y donde debería haberse declarado la procedencia de ese dinero.

Del mismo modo que con los eurobonos, en los que el dinero negro hizo de pantalla al dinero malvado y contribuyó a volver más aceptables las artimañas en paraísos fiscales, este es otro ejemplo de occidentales que tuercen las reglas que luego rompen los cleptócratas. Si Vladímir Putin pervirtió el proceso democrático estadounidense al esconder dinero sucio tras complejas estructuras empresariales, se limitó a seguir una pauta establecida hace tiempo por los estadounidenses más acaudalados (y revelada en el excelente libro Dinero oscuro, publicado en 2016 por la periodista Jane Mayer), reticentes a actuar bajo sus propios nombres. La desaprobación de estos pagos subrepticios no debería depender de si benefician o no a nuestro bando. Son inherentemente dañinos.

Las democracias liberales no pueden funcionar si no existe confianza en el sistema.

Cuando los representantes de las potencias Aliadas se reunieron en Bretton Woods, Nuevo Hampshire, en julio de 1944, eran perfectamente conscientes del peligro que suponía que el dinero se moviera sin control y de la capacidad de ese dinero para crear inestabilidad y causar daños a la democracia. «Hay que abrir y ensanchar una brecha en la desastrosa política económica de que cada país vaya por su lado», escribió dos años antes el delegado estadounidense, Harry Dexter White, en un memorando al secretario del Tesoro, Henry Morgenthau. Cuando el propio Morgenthau intervino en la conferencia de apertura de Bretton Woods, reflexionó sobre el mismo tema: «El hilo de la vida económica de cada nación forma parte inseparablemente del tejido de la economía mundial. Si uno de los hilos se suelta, todo el tejido se debilita. Ninguna nación, por grande y fuerte que sea, será inmune».

El sistema que crearon los Aliados no duró tanto como sus creadores deseaban, y fue frecuentemente criticado durante su vigencia, pero, en retrospectiva, sus logros parecen grandiosos.

Como señaló el periodista británico Ed Conway en The Summit, una historia de las reuniones de Bretton Woods y de sus consecuencias publicada en 2014, entre 1948 y principios de la década de 1970, el mundo disfrutó de un progreso y una estabilidad sin igual ni antes ni después. El producto interior bruto del mundo creció una media de un 2,8 por ciento anualmente, más que en los periodos precedentes o

posteriores. Durante esas dos décadas y media mágicas, no se produjo ni una sola recesión global. Desde que el sistema se hundió, ha habido cuatro.

El sueño de los participantes en Bretton Woods de encerrar el dinero especulativo dentro de las fronteras nacionales de cada país está muerto. La globalización ha venido para quedarse, así que debemos buscar otras soluciones a los problemas que se identificaron en la conferencia. Pero, aunque aceptemos la globalización, no tenemos por qué aceptar su lado oscuro: la creciente abundancia de dinero anónimo, que está metiendo las narices en la política, la economía y en nuestras principales instituciones. La simple realidad del sistema offshore es que existe solo para que la gente haga cosas que no puede hacer en su país.

Las estructuras de los paraísos fiscales permiten a individuos esconder que poseen dinero, lo que beneficia solo a aquellos que tienen algo de lo que avergonzarse y nos deja anonadados al resto.

Hay gente que tiene motivos legítimos para esconder su identidad: estrellas de cine que temen ser acosadas, refugiados políticos perseguidos por regímenes malvados, niños a quienes sus padres han legado grandes fortunas. Su privacidad debe respetarse, pero debería ser concedida sistemática y conscientemente, por motivos claros, y a todos cuantos la necesiten, no solo a los ricos. En la actualidad, las ventajas de Moneyland solo las disfrutan quienes pueden permitírselas, no quienes las necesitan. Una vez que

aquellos que legítimamente temen que se conozca su situación hayan recibido el privilegio del secreto, el resto del mundo debería ser tratado sin distinciones según la riqueza.

Encontré un ejemplo de por qué nuestro fracaso a la hora de lograrlo es un problema al investigar para un artículo sobre los grupos de presión en el Reino Unido que luego no fue publicado nunca por motivos legales. La Sociedad Europea Azerbaiyana (TEAS, por sus siglas en inglés) había gastado miles de libras en viajes de miembros del Parlamento británico a Bakú, en alojarlos en hoteles de primera clase y en mostrarles el país. Cuando esos parlamentarios regresaron, casi todos ellos hablaron favorablemente de Azerbaiyán en la Cámara de los Comunes, lo que resulta extraño, puesto que esta exrepública soviética es una dictadura hereditaria que encarcela a los periodistas que revelan los negocios de su familia gobernante y, en consecuencia, hay pocas cosas positivas que decir de ella.

Azerbaiyán «ha dado grandes pasos adelante tanto política como económicamente en los últimos años. Eso debería reconocerse y recompensarse», dijo el parlamentario conservador Mark Field en 2011, quien en esa misma época cobraba 4000 libras al mes de la TEAS. En los bancos de la oposición no faltó entusiasmo. «Hemos descubierto que allí los sindicatos disfrutan de mejores relaciones y mejores derechos laborales que los que tenemos aquí, en el Reino Unido. Azerbaiyán es una democracia joven», dijo Jim Sheridan, un parlamentario laborista, seis meses después de regresar de un viaje al país que había costado 3100 libras.

Solo podemos especular sobre si hubo una relación causal entre los viajes con todos los gastos pagados a Azerbaiyán y los elogios al país que muestran las actas de la Cámara de los Comunes, pero el fundador de TEAS, Tale Heydarov, no tiene la menor duda. «Esas visitas son muy efectivas», se jactó en una conferencia en marzo de 2012.

Así pues, ¿de dónde procede el dinero? Heydarov, que es un hombre encantador y habla el inglés fluido y elocuente que uno espera de un licenciado de la London School of Economics, me dijo,

mientras tomábamos una copa en una recepción (después de que yo tuviera la mala educación de preguntarle por ello), que la TEAS se financia gracias a las suscripciones que pagan sus socios. Pero no parece que tenga suficientes socios como para sufragar ese tipo de gastos, y esa explicación no acaba de encajar con las palabras de Göran Lindblad, un político sueco que estuvo a sueldo de la TEAS

durante un tiempo. «Muy a menudo, los documentos que seguían el dinero mostraban una transacción que se iniciaba en las islas Marshall y luego pasaba a Estonia —me dijo—. Cualquier banquero o funcionario de Hacienda pensaría rápidamente en blanqueo de capitales… Es una suerte que ningún banco lo haya denunciado a las autoridades fiscales». Sería sorprendente que TEAS canalizara las suscripciones de sus socios, pagadas en el Reino Unido, a través de las islas Marshall y Estonia para luego utilizarlas para pagar los viajes de los parlamentarios británicos.

Y este no era el único misterio. Tale y su hermano Nijat, que también había trabajado en la dirección de la TEAS, no andan cortos de fondos. Ambos son propietarios de inmuebles en partes muy deseables del centro de Londres, y también de un café y de un restaurante. Además, su padre ha sido el ministro de Situaciones de Emergencia (el MSE, que los bromistas llaman el Ministerio de Todo lo Importante) desde 2006. En un telegrama de la embajada de Estados Unidos que hizo

público WikiLeaks, un diplomático estadounidense informó a sus superiores en Washington que Heydarov (el padre) había amasado una enorme fortuna al explotar sus poderes (Kamaladdin Heydarov ha negado estas acusaciones).

«Solo un nombre (Kamaladdin) se susurra regularmente como el del hombre más poderoso de Azerbaiyán —decía el telegrama—.

Heydarov expandió los ingresos de Aduanas mediante sobornos sistemáticos dentro de la organización, lo que creó de hecho un enorme esquema piramidal».

Quizá la TEAS se financie íntegramente por las contribuciones de sus miembros, o quizá Tale Heydarov tenga otras fuentes de ingresos. Pero nunca se han presentado pruebas que avalen ninguna de esas opciones, lo que ha llevado a especulaciones muy corrosivas

acerca de que el dinero que se ha desfalcado del presupuesto estatal de Azerbaiyán podría, de algún modo, haber encontrado la forma de llegar a Londres, gastarse en miembros del Parlamento y con ello persuadirlos de que elogiaran a Azerbaiyán en la Cámara de los Comunes. Se trata, desde luego, de una posibilidad muy preocupante, y no es precisamente el tipo de especulación que ayuda a que crezca la fe en la democracia. Rutas de dinero de opacidad similar existen también en muchos otros países. Un amigo ucraniano me alertó sobre la existencia de Aveiro, una sociedad limitada registrada en Irlanda del Norte en cuyas escrituras define su actividad como «inversión y negocios internacionales». En realidad, esa sociedad pagaba dinero a grupos de presión en Washington en nombre de intereses ucranianos sin identificar, sin que fuera posible averiguar quiénes eran. Los dos socios que formaban Aveiro eran a su vez empresas offshore —Montfler SA y Nisbett Invest SA— y la documentación ni siquiera desvelaba en qué jurisdicción estaban registradas y mucho menos quiénes eran sus accionistas. Por mucho que uno quiera confiar en las buenas intenciones de los propietarios de Aveiro, en el mundo real nadie emplearía una forma tan compleja e indirecta para gastar su dinero a menos que tenga algo que ocultar.

Se ha intentado solucionar este problema en algunos lugares del mundo. Ucrania insiste ahora en que todas las empresas identifiquen a sus propietarios reales. La base de datos está mal gestionada y es difícil acceder a ella, pero me permitió —al buscar en ella al oligarca Mykola Zlochevsky, el hombre cuyos 23 millones de dólares fueron temporalmente congelados por un juzgado de Londres— localizar a su madre, en un piso en el centro de Kiev, y mantener una agradabilísima

charla con ella. Él se había registrado como residente en el piso de su madre, quien me dijo que ya estaba acostumbrada a que, de vez en cuando, apareciera por allí algún periodista para preguntar por su hijo. Otros países han emprendido iniciativas similares, aunque se han topado con el mismo tipo de problemas.

Dinamarca es uno de los varios países europeos que ha insistido en que las empresas publiquen sus «propietarios auténticos», lo que

impide que se intenten repetir estafas como la dirigida por Bradley Birkenfeld antes de que informara a las autoridades sobre UBS, para la que utilizaba empresas danesas.

El Reino Unido requiere ahora que se informe de una «persona con control significativo» (PSC, por sus siglas en inglés), lo que implica que se pueden evitar las astutas estructuras propietarias utilizadas por Formations House, la factoría de empresas de Harley Street, y ver quién es realmente el propietario de las acciones. El nuevo registro de PSC muestra que la compañía es propiedad de Charlotte Pawar, la elusiva mujer con la que tuve un breve encuentro y que más tarde me escribió un correo electrónico para quejarse después de que yo escribiera un artículo sobre la larga lista de empresas creadas por Formations House que se habían visto implicadas en fraudes.

Los activistas que han analizado los datos señalan que el PSC

tiene los mismos problemas que el resto de la información corporativa británica, pues los datos los aportan las empresas y no se comprueban, pero, aun así, es un paso adelante en la campaña para impedir que alguien se esconda detrás de empresas y de otras estructuras legales. El Parlamento británico ha votado obligar a sus territorios de ultramar a abrir sus registros de propietarios de empresas al escrutinio público, lo que quiere decir que, dentro de un tiempo, deberíamos ser capaces de ver tras el velo de secreto erigido por las Islas Vírgenes Británicas, las islas Caimán, Anguila, Gibraltar y demás. Sin el secreto que aportan las estructuras corporativas y las cuentas bancarias numeradas, la sección central de la avenida de Moneyland (robar-esconder-gastar) se viene abajo, y rastrear el robo se vuelve mucho más fácil. Recuerden: John Tobon, de la sección de Investigaciones del Departamento de Seguridad Nacional en Miami, dijo que pasaba la mitad de su tiempo investigando quién era el propietario de qué. Otros investigadores han corroborado que, si acaso, se quedó corto. Si se adjuntan nombres reales a las propiedades, se vuelve muy obvio con gran rapidez qué propiedades han sido robadas.

Todos los esfuerzos en esa dirección son bienvenidos, pero el problema hasta ahora ha consistido en que esos esfuerzos han sido parciales y no han ido a la raíz del problema de Moneyland, que es que el dinero es internacional y las leyes no lo son. Mientras algunas jurisdicciones permitan actividades que otras jurisdicciones no permiten, los guardianes de Moneyland siempre hallarán la forma de explotar las diferencias o vacíos, igual que están explotando las diferencias en los requisitos de intercambio de información entre los Estados Unidos y el resto del mundo. Las empresas que venden residencia están ahora dirigiendo su producto a millonarios rusos y de otros países con la promesa de que sus jurisdicciones mantendrán su información financiera en secreto, puesto que los datos se intercambian con el país de residencia, no con el país de origen. Los vacíos legales, las rendijas en la regulación, siempre aportarán oportunidades.

Heidi-Lynn Sutton, la reguladora en Nieves a quien mis preocupaciones sobre la corrupción le parecían tan divertidas, dejó claro que su isla no seguiría el ejemplo de los territorios de soberanía británica y que no daría a los extranjeros acceso automático a sus registros. «Somos una nación independiente —dijo

—. Si las fuerzas de la ley de Nieves necesitan consultar nuestros archivos y registros, eso es distinto. Pero que otra jurisdicción lo hiciera sin una orden judicial nos parecería muy preocupante».

Su preocupación es comprensible, pero debe superarse. Si el mundo de verdad quiere impedir que miles y miles de millones de dólares escapen a Moneyland y a toda supervisión, necesita actuar de forma conjunta. La conferencia de Bretton Woods lo comprendió, y quienes participaron en ella estaban convencidos de que sus acciones servían para mantener la democracia a salvo. Irónicamente, esas acciones requerían cierto desdén por la democracia para tener éxito. El Fondo Monetario Internacional y la propuesta de John Maynard Keynes de una moneda internacional estaban impulsados por una élite tecnocrática supuestamente ilustrada. En la democracia, parecían argumentar, algunas cosas son demasiado importantes para dejar que las decida el pueblo. Cualquier

argumento de esta naturaleza es inevitablemente vulnerable ante políticos cuya forma de operar consiste en aumentar la desconfianza del público.

En Estados Unidos, la campaña y la presidencia de Donald Trump se alimentaron de ese mismo espíritu y de la generalizada desconfianza

en las instituciones multilaterales. En sus primeros seis meses en el cargo, Washington anuló dos medidas cruciales que impedían a las empresas estadounidenses sobornar a funcionarios extranjeros: la Iniciativa de Transparencia en las Industrias Extractivas y, relacionada con ella, la enmienda Cardin-Lugar. Ambas medidas exigían a las empresas energéticas que hicieran públicas las sumas que habían pagado a Gobiernos extranjeros. Las compañías petroleras habían argumentado que esos requisitos las ponían en desventaja ante sus rivales extranjeras, lo que impedía que se expandieran. «Los puestos de trabajo del sector de la energía van a volver. Mucha gente volverá a encontrar trabajo ahora», dijo Trump mientras firmaba los documentos de anulación de ambas medidas, en un claro ejemplo de un imperativo democrático al chocar con una iniciativa internacional.

De forma similar, tras el referéndum del brexit, el programa del Reino Unido para abrir el mundo de los paraísos fiscales y luchar de ese modo contra la evasión de impuestos y la corrupción se detuvo casi por completo. «El teléfono anticorrupción simplemente dejó de sonar», dijo Jon Benton, un expolicía que trabajó para el Gobierno como asesor sénior del primer ministro antes del referéndum, David Cameron. En un país centrado en sus propios problemas y preocupaciones, hay pocas ganas de liderar una cruzada global para reconstruir la arquitectura financiera del mundo. Es posible celebrar el curso que han tomado los acontecimientos como la reafirmación de la democracia de un país frente a una burocracia internacional, lo que sin duda es. Pero resulta irónico que un estallido democrático instigado por la indignación ante la arrogancia de una élite lejana haya destruido una iniciativa diseñada precisamente para contener a esa misma élite.

Esta tensión constante —entre la soberanía democrática en las naciones Estado y la necesidad de cooperación internacional para controlar los flujos de capital— no va a desaparecer y seguirá siendo una fuente de oportunidades para cualquiera que desee desarrollar y expandir Moneyland. Incluso los países grandes y ricos son vulnerables a la presión de los ricos que desean conservar para sí mismos una parte mayor de su dinero y pagar menos impuestos que apoyan al resto de los miembros de la sociedad. Jurisdicciones pequeñas, como Jersey, Nevada o San Cristóbal y Nieves, son, de forma inevitable, todavía más vulnerables, puesto que se requiere menos dinero para causar un gran impacto. Con el dinero moviéndose libremente, parece imposible que no encuentre alguna jurisdicción en algún lugar dispuesta a socavar cualquier acuerdo internacional al que se llegue.

Pero, si esto le conduce a pensar que es básicamente imposible, que Moneyland es simplemente el resultado inevitable de la globalización y que, por tanto, debemos aceptarlo, por favor, considere lo que eso conlleva. Moneyland es un país que subvierte a las tradicionales naciones Estado: está en todas partes y en ninguna parte, en algún lugar «en la nube», es un nuevo fenómeno; un constructo legal que no se refleja en los mapas. Ahora no lo vemos, pero cuanto más fuerte se haga, más obvio resultará. Y nunca será más fácil enfrentarse a él que hoy.

**N o t a s sobre l a s fuen tes** He grabado todas las entrevistas on the record realizadas para este libro, y tengo en mi posesión las grabaciones y transcripciones correspondientes. No he utilizado los nombres de las personas que me han pedido permanecer en el anonimato (y lo he indicado en el texto cuando ha sido el caso). No grabé ninguna de las entrevistas off the record, pero sí tomé notas durante la misma entrevista o inmediatamente después. La mayoría de las personas que pidieron hablar off the record lo hicieron porque temían por su seguridad, aunque en un pequeño número de casos fue debido a que no estaban autorizadas a hablar con medios de comunicación. Si usted es una de las numerosas personas que compartieron su tiempo, experiencias y pensamientos conmigo, pero a las que finalmente no he citado en el libro, por favor, acepte mis disculpas.

También me he basado en fuentes primarias recogidas por otros investigadores, así como en ensayos académicos, libros y programas de televisión. A menudo he utilizado informes fiables de los medios y los he identificado como fuente allí donde era apropiado. Un listado de todos los libros que he leído para llevar a cabo esta investigación sería demasiado extenso, pero a continuación expongo un breve resumen de los textos clave para la investigación de los capítulos, junto con sugerencias para saber más.

# 1. La cueva de Aladino

Las teorías de Mancur Olson sobre los bandidos aparecen en Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships (Nueva York: Basic Books, 2000). También encontré muy útil The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution (Nueva York: Farrar, Straus & Giroux, 2011; Londres: Profile Books, 2011), de Francis Fukuyama. Sarah Chayes explica la relación entre corrupción y terrorismo con irrebatible detalle en Thieves of State: Why Corruption Threatens Global Security (Nueva York y Londres: W. W. Norton & Co., 2015).

La cita de John Allen está tomada del testimonio que presentó ante el Comité de Relaciones Internacionales del Senado de Estados Unidos y está disponible en su página web, junto con declaraciones de

diplomáticos

y

otros,

en:

https://www.foreign.senate.gov/hearings/a-transformation-afghanistan-beyond-2014.

La monumental obra de Thomas Piketty El capital en el siglo XXI (Cambridge, MA y Londres: Harvard University Press, 2014) es sorprendentemente legible. La obra de Gabriel Zucman, The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens (Chicago, IL: University of Chicago Press, 2015) es fascinante y gloriosamente breve. Walter Scheidel's The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-first Century (Princeton, Nueva Jersey y Oxford: 2017), de Walter Scheidel, también es muy interesante. El estudio de James S. Henry sobre cuánto dinero está oculto en paraísos fiscales se encuentra en su artículo «The Price of Offshore Revisited», publicado por el Tax Justice Network en 2012.

# 2. Piratas

La historia de la City de Londres está explicada con detalle en la historia en cuatro volúmenes sobre el tema escrita por Kynaston.

The City of London, Volume 4: A Club No More, 1945–2000

(Londres: Chatto & Windus, 2002) es el volumen relevante para cuanto atañe a los eurobonos. Para aquellos a los que intimide el titánico grosor de ese libro, Kynaston también escribió una historia de la City en un solo volumen: City of London 1815–2000 (Londres: Chatto & Windus, 2011) y fue coautor (junto con Richard Roberts) de la más amena City State: How the Markets Came to Rule the World (Londres: Profile Books, 2001).

El encuentro en Bretton Woods no ha recibido toda la atención que merece, aunque el libro de Ed Conway The Summit: The Biggest Battle of the Second World War – Fought behind Closed Doors (Londres: Little, Brown, 2014; Nueva York: Pegasus Books, 2015) corrige en gran parte ese error, al igual que la obra de Benn Steil The Battle of Bretton Woods: John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the Making of a New World Order (Princeton, Nueva Jersey y Oxford: Princeton University Press, 2013). También hay demasiadas pocas biografías del propio John Maynard Keynes, aunque destaco la de Richard Davenport-Hines: Universal Man: The Seven Lives of John Maynard Keynes (Nueva York: Basic Books; Londres: William Collins, 2015).

La obra definitiva sobre Siegmund Warburg es High Financier: The Lives and Time of Siegmund Warburg, de Niall Ferguson (Nueva York y Londres: Penguin Press, 2010). La autobiografía de Ian Fraser se titula The High Road to England (Norwich: Michael Russell Publishing, 1999). La cita de Jim Keogh está extraída de The Bankers (Nueva York: Weybridge and Talley, 1974), de Martin Mayer.

El mercado de eurobonos ha recibido mucha atención por parte de los historiadores. A History of the Eurobond Market: The First Twenty-one Years (Londres: Euromoney Publications Ltd, 1984), de Ian M. Kerr, es interesante, igual que también lo es Bonds without Borders: A History of the Eurobond Market, de Chris O'Malley (Chichester: John Wiley & Co., 2014). Me resultó valiosísima la transcripción del seminario que Kathleen Burk presidió en 1990 para el Institute of Contemporary British History.

Ronen Palan es una autoridad crucial en el desarrollo de los paraísos fiscales y le estoy muy agradecido por haber hablado

conmigo, así como por haber escrito tantos artículos académicos excelentes. Sus libros Tax Havens: How Globalization Really Works (escrito con Richard Murphy) (Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 2009) y The Offshore World: Sovereign Markets, Virtual Places, and Nomad Millionaires (Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 2003) son excelentes. También es muy bueno el libro de Nicholas Shaxson Treasure Islands: Uncovering the Damage of Offshore Banking and Tax Havens (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2011).

La cita de Bradley Birkenfeld procede de Lucifer’s Banker: The Untold Story of How I Destroyed Swiss Bank Secrecy (Austin, Texas: Greenleaf Book Group Press, 2016). He optado por ilustrar lo extendido que estaba el conocimiento de que había dinero corrupto en Suiza haciendo referencia al Vuelo 714 para Sídney de Hergé (edición británica, Londres: Methuen, 1968) en lugar de con Astérix en Suiza, de Goscinny y Uderzo (edición británica, Londres: Hodder

& Stoughton, 1973) con la lejana esperanza de convencer finalmente a mi esposa de que Tintín es mejor que Astérix, puesto que el cómic de Tintín abordó el tema primero y mejor. Goldfinger, de Ian Fleming, fue publicado primero en Londres por Jonathan Cape en 1959.

# 3. La reina del Caribe

Mucha de la información sobre Nieves procede de los documentos que encontré en la biblioteca pública de la isla, que estaba cómodamente ubicada a la vista de varias de sus fábricas de empresas. Las estadísticas sobre formación de empresas están disponibles en la página web del Gobierno de Nieves. La historia de Nieves se cuenta en Swords, Ships & Sugar: A History of Nevis to 1900 (Corvallis, Oregón: Premiere Editions, 1992), de Vincent K.

Hubbard, aunque, por desgracia, no consideró que su propia experiencia como abogado offshore en la isla fuera digna de verse incluida en el libro.

La información sobre los sistemas «laundromat» rusos de blanqueo de dinero se encuentra en la página web del Organized Crime and Corruption Reporting Project (OCCRP), que ha hecho un trabajo extraordinario durante años.

Las citas de los debates en los Estados de Jersey proceden de las transcripciones en la versión de la isla del Hansard,* que se publica en la página web de la asamblea. Las declaraciones de los antiguos agentes de policía se encuentran en la página web de la Independent Jersey Care Inquiry. También me gustaría llamar la atención sobre los blogs «Voice for Children» y «Rico Sorda», que siguen publicando información después de que muchos otros medios de Jersey hayan dejado de hacerlo.

Los historiadores de Jersey no han prestado mucha atención al desarrollo de la isla como paraíso fiscal, aunque Economic Surveyof Jersey (St. Helier: Estados de Jersey, 1971) de Geoffrey Colin Powell es una lectura fascinante para aquellos a los que nos gusta este tipo de cosas. Las novelas Marigold Dark, de Paul Bisson (Saint Helier: Jayplate, 2015), y What I Tell You in the Dark, de John Samuel (Londres: The Overlook Press, 2014), son una buena manera de introducirse en la peculiar atmósfera de Jersey.

**4. Sexo, m entiras y vehículos offshore** En mi opinión, The Piratization of Russia: Russian Reform Goes Awry, de Marshall I. Goldman (Londres y Nueva York: Routledge, 2003), es extremadamente útil, al igual que Putin’s Kleptocracy (Nueva York: Simon & Schuster, 2014), de Karen Dawisha. Las citas de Richard Palmer están tomadas del testimonio que prestó en las sesiones sobre

blanqueo de dinero ruso que se celebraron en el Comité de Banca y Servicios Financieros de la Cámara de Representantes de Estados

Unidos,

y

están

disponibles

en

https://archives-

financialservices.house.gov/banking/92199pal.shtml.

**5. Misterio en Harley Street** Realicé la mayor parte de la investigación sobre el número 29 de Harley Street para un artículo que publiqué en The Guardian en abril de 2016.

# 6. Juegos opacos

Hay varios libros fantásticos sobre el papel que las empresas fantasma tienen para facilitar la delincuencia. Global Shell Games: Experiments in Transnational Relations, Crime, and Terrorism, de Michael G. Findley, Daniel L. Nielson y J. C. Sharman (Cambridge: Cambridge University Press, 2014) es indispensable. Criminal Capital: How the Finance Industry Facilitates Crime (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2015) de Stephen Platt es muy interesante. Y

Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent (Cambridge, Massachusetts y Londres: Harvard University Press, 2016), de Brooke Harrington, explica el papel de la industria financiera en el aumento de la desigualdad. The Destructive Power of Family Wealth: A Guide to Succession Planning, Asset Protection, Taxation and Wealth Management (Chichester: John Wiley & Sons, 2016), de Philip Marcovici, es mucho más divertido de lo que un libro de su tipo tiene derecho a ser y lamento mucho no haber podido incluirlo en Moneyland.

Global Witness publicó su investigación sobre la predisposición de los abogados estadounidenses para torcer las reglas en 2016 en su página web bajo el título «Lowering the Bar: How American Lawyers Told Us How to Funnel Suspect Funds into the United States».

Hay excelentes bases de datos de casos históricos de corrupción en la página web de la Iniciativa de Activos Robados del Banco Mundial, y la Facultad de Derecho de la Universidad de Stanford guarda una recopilación de encausamientos bajo la Ley de Prácticas Extranjeras Corruptas. ¿Podrían por favor otros países empezar a archivar los juicios de sus tribunales de forma tan excelente?

El Subcomité Permanente de Investigaciones del Senado sacó a la luz los detalles más escabrosos de las actividades de Citibank, y los publicó en su página web en noviembre de 1999, junto con abundante material adicional.

# 7. Cáncer

Este capítulo se basa en mis propios trabajos en Ucrania. Los estudios de casos de corrupción pueden hallarse en la página web del Centro de Acción Anticorrupción (AntAC, por sus siglas en inglés) un pequeño grupo de activistas decididos que me han resultado tremendamente útiles en mis investigaciones.

**8. Tan m alo com o una serpiente de cascabel** Leí por primera vez Los perros de la guerra (edición original, Londres: Hutchinson, 1974), de Frederick Forsyth, cuando era todavía un adolescente, pero sigue siendo uno de mis thrillers favoritos. Las novelas de Chinua Achebe Todo se derrumba (Londres: William Heinemann, 1958; Madrid: Alfaguara, 1986) y No Longer at Ease (Londres: William Heinemann, 1960) son magníficas.

Su ensayo The Trouble with Nigeria fue publicado por Fourth Dimension Publishing en Nigeria en 1983, pero más tarde fue reeditado en 2010 junto con An Image of Africa como parte de la serie Great Ideas de Penguin. Un novelista contemporáneo que trata los mismos temas es Chibundu Onuzo, cuyo Welcome to Lagos (Londres: Faber & Faber, 2017) es fantástico.

Si desea un estudio en profundidad de los orígenes de la cleptocracia mundial, lo encontrará en el ensayo que escribí para el número de enero de 2018 del Journal of Democracy's, titulado «The Rise of Kleptocracy: The Dark Side of Globalization». Stanislav Andreski exploró la idea de la forma más interesante en The African Predicament: A Study in the Pathology of Modernisation (Nueva

York: Atherton Press; Londres: Michael Joseph, 1968). La conferencia sobre cleptocracia de Sinnathamby Rajatnaram está impresa en el libro de Arnold J. Heidenheimer Political Corruption: Readings in Comparative Analysis (Nueva York y Londres: Holt, Rinehart and Winston, 1970).

Para Guinea Ecuatorial, Tropical Gangsters: One Man's Experience with Development and Decadence in Deepest Africa de Robert Klitgaard (Nueva York: Basic Books, 1991) es un libro clave. La investigación del Senado de Estados Unidos sobre la familia de Obiang también resulta muy interesante, al igual que el juicio que está en curso en Francia, en el que incoaron activistas de Sherpa, una organización especializada en plantear batalla en los juzgados.

El artículo de investigación del Fondo Monetario Internacional

«Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State», escrito por Christian Harm y Joshua Charap en 1999, expone una teoría convincente sobre cómo funciona la corrupción.

**9. El hom bre que vende pasaportes**

La tesis de Christian H. Kälin Ius Doni: The Acquisition of Citizenship by Investment (Zúrich: Ideos Publications Ltd, 2016) ofrece un completo resumen de los principios que hay detrás de la industria de los pasaportes. Atossa Araxia Abrahamian describió el negocio en The Cosmopolites: The Coming of the Global Citizen (Nueva York: Columbia Global Reports, 2015). Si desea profundizar en los turbios orígenes del programa de San Cristóbal y Nieves, tiene que leer The Laundry Man (Londres: Viking Press, 2012), de Ken Rijock, aunque solo sea porque es muy divertido.

El documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional, «Too Much of a Good Thing?: Prudent Management of Inflows under Economic Citizenship Programs», que analiza el éxito del programa de San Cristóbal se publicó en 2015.

Me habría encantado tener más espacio para escribir sobre el curioso camino que siguió Anguila para convertirse en un paraíso

fiscal, puesto que no se ha hablado lo bastante de ello. La historia de su revolución contra la independencia, sin embargo, está muy bien explicada en el hilarante libro de Donald E. Westlake Under an English Heaven (Londres: Hodder & Stoughton, 1973).

**10. «¡Inm unidad diplom ática!»**

El uso inapropiado de la inmunidad diplomática por la gente extremadamente rica no ha recibido la atención que merece, con la excepción de la película Arma letal 2.

**11. «Inescribible»**

La historia de la vida de Bill Browder como gestor de fondos de inversión en Rusia y su conversión en activista defensor de los derechos humanos se cuenta en su Red Notice: How I Became Putin’s No. 1 Enemy (Nueva York: Simon & Schuster y Londres: Corgi, 2015). El documental que nunca se emitió fue dirigido por Havana Marking, y era realmente bueno. Gracias a Daria Kaleniuk y a otros por aparecer en él.

# 12. Materia oscura

El documento de 2015 del Deutsche Bank titulado «Dark Matter: The Hidden Capital Flows that Drive G10 Exchange Rates», de Oliver Harvey y Robin Winkler, está disponible en internet, y vincula gran parte del dinero secreto que está entrando en Gran Bretaña con Rusia. Es irónico que dos años después, ese mismo banco pagara multas por valor de 630 millones de dólares como acuerdo para resolver los juicios en Estados Unidos y Reino Unido en que se le

acusaba de haber sacado 10 000 millones de dólares de capital oculto fuera de Rusia en las llamadas «operaciones espejo».

La colección de artículos editada por Mark Pieth y titulada Recovering Stolen Assets (Basilea: Instituto de Gobierno de Basilea, 2008) enumera muchas de las dificultades que encuentra quien quiere devolver el dinero a sus legítimos propietarios. La iniciativa StAR del Banco Mundial publicó Few and Far: The Hard Facts on Stolen Asset Recovery, de Larissa Gray, Kjetil Hansen, Pranvera Recica-Kirkbride y Linnea Mills en 2014, para poner al día la un tanto deprimente historia de este tema.

**13. «La m uerte nuclear llam a a tu puerta»**

La mayoría de la información de este capítulo deriva de la investigación sobre la muerte de Alexander Litvinenko, que se llevó a cabo en los Reales Juzgados de Londres entre enero y marzo de 2015, y a la que asistí gracias a un encargo de la revista británica GQ. Ciertas pruebas fueron luego eliminadas tras las objeciones legales de los abogados del gobierno ruso. Eso quiere decir que parte de la información relacionada con el trabajo de Litvinenko para los servicios de inteligencia españoles ya no es visible en la página web de la investigación. Si usted usa Google con un poco de astucia, sin embargo, encontrará los originales.

Luke Harding escribió A Very Expensive Poison: The Definitive Story of the Murder of Litvinenko and Russia’s War with the West (Londres: Guardian Faber, 2016; Nueva York: Vintage, 2017) tras la investigación, basándose en el trabajo que había hecho sobre el asesinato durante diez años. Marina Litvinenko y Alex Goldfarb escribieron Death of a Dissident: The Poisoning of Alexander Litvinenko and the Return of the KGB (Londres y Nueva York: The Free Press, 2007) y el propio Litvinenko escribió (junto con Yuri

Felshtinsky) Blowing Up Russia: The Secret Plot to Bring Back KGB

Terror (Londres: Gibson Square, 2007), que fue reeditado después de su muerte y de nuevo en febrero de 2018.

**14. ¡Sí, quiero ese dinero!**

Poisoned Wells: The Dirty Politics of African Oil (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007), de Nicholas Shaxson, y The Looting Machine: Warlords, Tycoons, Smugglers and the Systematic Theft of Africa's Wealth (Londres: William Collins y Nueva York: Public Affairs, 2015), de Tom Burgis, son dos excelentes crónicas de cómo las finanzas offshore han desplumado África. Los fundacionales y demoledores informes de Global Witness en la década de 1990 sobre Angola, «A Crude Awakening» (1999) y «A Rough Trade» (1998), todavía están disponibles en la página web de la organización.

# 15. Propiedades de lujo

La historia del 15CPW que ha escrito Michael Gross House of Outrageous Fortune: Fifteen Central Park West, the World's Most Powerful Address (Nueva York: Atria Books, 2014) es excelente. Para quien esté interesado en el mercado inmobiliario de Nueva York, Jonathan Miller publica una newsletter semanal llamada «Housing Notes», a la que uno puede suscribirse en la página web de Miller Samuel Inc.

La Asociación de Miami de Agentes Inmobiliarios aportó la información sobre compradores extranjeros de propiedades en el sur de Florida.

Mi amigo Sasha me llevó en coche de Perm a Solikamsk y Bereznikí cuando estaba investigando The Last Man in Russia: And the Struggle to Save a Dying Nation (Londres: Allen Lane; Nueva York: Basic Books, 2013). ¡Gracias, Sasha!

### 16. A los plutos les gusta juntarse

Aunque los informes de plutonomía de Ajay Kapur son tristemente célebres, en realidad es bastante difícil hacerse con ellos, así que quiero agradecer a Jules que los encontrara. Intenté repetidamente contactar con Kapur, pero nunca contestó. Ajay, si está leyendo esto, por favor, contacte usted conmigo.

# 17. Asalto a Suiza

Las memorias de Bradley Birkenfeld, Lucifer's Banker: The Untold Story of How I Destroyed Swiss Bank Secrecy (Austin, Texas: Greenleaf Book Group Press, 2016) fueron una fuente fundamental para este capítulo, así como también lo fue el informe del Senado sobre la conducta de UBS, para la que Birkenfeld prestó testimonio.

El libro de Gabriel Zucman The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens (Chicago, IL: University of Chicago Press, 2015) fue importante para la historia de la banca suiza.

**18. Estados Unidos, paraíso fiscal**

En mi opinión, Dead Hands: A Social History of Wills, Trusts, and Inheritance Law (Stanford, California: Stanford Law Books, 2009), de Lawrence M. Friedman, es útil como introducción a los trusts estadounidenses. El escrito de Peter Cotorceanu de 2015 para Anaford Attorneys (Zúrich), «Hiding in Plain Sight: How Non-US

Persons Can Legally Avoid Reporting under Both FATCA & GATCA», me ayudó a entender lo que estaba pasando.

# 19. Enfrentarse a Moneyland

La cita de Arthur Weasley procede de Harry Potter y la cámara secreta (Londres: Bloomsbury, 1998; Barcelona: Salamandra, 1999), de J. K. Rowling, y puede, en mi opinión, aplicarse a prácticamente todo. Dark Money: The Hidden History of the Billionaires behind the Rise of the Radical Right (Nueva York: Doubleday, 2016), de Jane Mayer, es un relato iluminador sobre cómo el efecto gravitacional del dinero de los oligarcas estadounidenses ha torcido la realidad desde mucho antes de que apareciera Vladímir Putin. Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America (Nueva York: Viking, 2017), de Nancy McLean, es quizá todavía más extraordinario.

**Agradecimientos** Muchas de las ideas e historias de este libro nacieron a partir de artículos que he escrito, y por ello estoy muy agradecido a los editores que me los encargaron. En especial, quiero dar las gracias a Anne Applebaum, Jonathan Shainin, David Wolf, Sigrid Rausing, Jonathan Heaf, Ryan Kearney, Charles Davidson, Brent Kallmer, Francis Wheen, Stephanie Giry y Nathan Thornburgh. Gracias también a Havana Marking: quizá algún día nuestro documental pueda exhibirse en alguna parte. Melissa Aten ha sido de gran ayuda para encontrar a gente con la que hablar en Washington y muchos otros lugares. Courtney Ransom, Sofia Millham y Simon Ostrovsky no podrían haber sido más hospitalarios. ¡Gracias, amigos!

Ha sido genial tener un grupo de amigos dispuestos a intercambiar ideas sobre los detalles más pequeños de cómo el dinero se mueve por el mundo, y en especial quiero dar las gracias por ello a Roman Borisovich, Arthur Doohan, Richard Smith, Ed Caesar, Chido Dunn y Sue Hawley.

Karolina Sutton ha sido la agente literaria soñada, siempre con buenos consejos y presta a animarme. Ed Lake, de Profile, se mostró entusiasta sobre el proyecto desde el primer momento en que oyó hablar de él y ha sido un editor fantástico. Realmente he disfrutado mucho trabajando con él.

Rosie ha tolerado mis ausencias con perfecta gracia. Y agradezco a Tobin y a Cai por irrumpir en mi oficina siempre que les apetecía,

recordándome de ese modo por qué es importante preocuparse por el futuro del mundo. He escrito este libro por ellos.

**N o t a s del trad u ctor** si la acusación de Mueller resulta ser cierta: este libro se escribió antes de que Manafort fuera sentenciado, en marzo de 2019.

proceden de las transcripciones en la versión de la isla del Hansard: El Hansard es la denominación tradicional de la transcripción de los debates parlamentarios en Gran Bretaña y muchas de sus excolonias. El nombre procede de Thomas Curson Hansard (1776-1833), un impresor y editor de Londres que fue el primer impresor oficial del parlamento de Westminster.



**S o b r e e l au t o r**

Oliver Bullough es un conocido periodista autor de dos libros de no ficción sobre la historia y la política de Rusia: The Last Man in Russia, nominado al premio Dolman, y Let Our Fame Be Great, obra por la que Bullough fue nominado al prestigioso premio Orwell y recibió el premio Cornelius Ryan de Estados Unidos. Actualmente, colabora con medios de comunicación como The Guardian, The New York Times y GQ.

@oliverbullough



**Gracias por com prar este ebook. Esperam os que haya disfrutado de la lectura.**

Queremos invitarle a que se suscriba a la newsletter de Principal de los Libros. Recibirá información sobre ofertas, promociones exlcusivas y será el primero en conocer nuestras novedades. Tan solo tiene que clicar en este botón.